

หัวข้อวิทยานิพนธ์ การพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง
พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง

ชื่อและนามสกุล นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง

แขนงวิชา เทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา

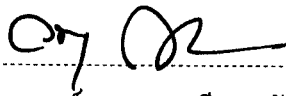
สาขาวิชา ศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

อาจารย์ที่ปรึกษา 1. รองศาสตราจารย์ วาสนา ทวีกุลทรัพย์
2. ศาสตราจารย์ ดร.ชัยยงค์ พรหมวงศ์
3. อาจารย์ ดร.สุเทพ ทองคำ

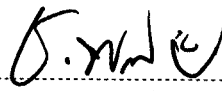
คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ได้ให้ความเห็นชอบวิทยานิพนธ์ฉบับนี้แล้ว



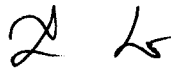
..... ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.นิคม ทาแดง)



..... กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ วาสนา ทวีกุลทรัพย์)



..... กรรมการ
(ศาสตราจารย์ ดร.ชัยยงค์ พรหมวงศ์)



..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร.สุเทพ ทองคำ)

คณะกรรมการบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช อนุมัติให้รับวิทยานิพนธ์
ฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต แขนงวิชา
เทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา สาขาวิชาศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช



..... ประธานกรรมการบัณฑิตศึกษา
(รองศาสตราจารย์ ดร.สิริวรรณ ศรีพหล)

วันที่ 11 เดือน ตุลาคม พ.ศ. 2550

ชื่อวิทยานิพนธ์ การพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น
เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง

ผู้วิจัย นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง **ปริญญา** ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต (เทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา)
อาจารย์ที่ปรึกษา (1) รองศาสตราจารย์วาสนา ทวีกุลทรัพย์ (2) ศาสตราจารย์ ดร.ชัยยงค์ พรหมวงศ์
(3) อาจารย์ ดร.สุเทพ ทองคำ **ปีการศึกษา** 2549

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) พัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา
การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับ
ประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง ให้มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ที่กำหนด 80/80
(2) ศึกษาความก้าวหน้าของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจ
เบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ และ (3) ศึกษาความคิดเห็นของนักเรียนที่เรียนด้วยชุด
การสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ
กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการทดสอบประสิทธิภาพ คือ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ปีที่ 1 สาขางานการบัญชี คณะวิชาบริหารธุรกิจ วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง ที่เรียนในภาคเรียนที่ 2/2549
จำนวน 31 คน ได้มาโดยการเลือกแบบเจาะจง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วย (1) ชุดการสอนแบบ
อิงประสบการณ์จำนวน 3 หน่วยประสบการณ์ คือ หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น
หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น และ หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทาง
บัญชี (2) แบบทดสอบก่อนและหลังการเผชิญประสบการณ์แบบคู่ขนาน และ (3) แบบสอบถามความ
คิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่
การหาค่าประสิทธิภาพด้วยค่า E_1/E_2 การทดสอบค่าที ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
ผลการวิจัยพบว่า (1) ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผลิตขึ้นทั้ง 3 หน่วย
ประสบการณ์มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ที่กำหนด 80/80 (E_1/E_2 มีค่าดังนี้ 81.10/80.50, 82.00/81.00
และ 82.50/81.50 ตามลำดับ) (2) นักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีความก้าวหน้า
ทางการเรียนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ (3) นักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอน
แบบอิงประสบการณ์มีความคิดเห็นต่อคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์อยู่ในระดับ เห็น
ด้วยมาก

คำสำคัญ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ

Thesis title: Development of Experience-Based Instructional Packages in Basic Business Management on Fundamentals of Business for Vocational Certificate Students in Lampang Province

Researcher: Miss Ratana Kaewboonruang; **Degree:** Master of Education (Educational Technology and Communications); **Thesis advisors:** (1) Wasana Taweekulasap, Associate Professor; (2) Dr. Chaoyong Brahmawong, Senior Professor; (3) Mr. Sutep Tongkam; **Academic year:** 2006

ABSTRACT

The purposes of this study were three-fold; (1) to develop a set of experience-based instructional packages in Basic Business Management Course on Fundamentals of Business for Vocational Certificate students based on the 80/80 efficiency criterion; (2) to study the progress of Vocational Certificate students learning from the experience-based instructional packages on Fundamentals of Business in the Basic Business Management Course; and (3) to study the opinion of Vocational Certificate students on the quality of experience-based instructional packages on Fundamentals of Business in the Basic Business Management Course.

The research sample employed for efficiency verification consisted of 31 purposively selected first year students studying in the second semester of the 2006 academic year in the Accounting Program, Faculty of Business Administration, Lampang Polytechnical College. The employed research instruments comprised (1) three units of experience - based instructional packages in Basic Business Management, namely, Unit 14: Basic Marketing Management; Unit 15: Basic Sales Management; and Unit 16: Preparing Accounting Reports; (2) two parallel forms of an achievement test for pretesting and posttesting; and (3) a questionnaire to assess student's opinion on the experience - based instructional packages. Statistics for data analysis were the E_1/E_2 efficiency index, t-test, mean, and standard deviation.

Research findings showed that (1) the three units of experience-based instructional packages were efficient at 81.10/80.50, 82.00/81.00; and 82.50/81.50 respectively; thus meeting the set efficiency criterion of 80/80; (2) the learning progress of the students learning from the experience-based instructional packages was significantly increased at the 0.05 level; and (3) the opinion of the students on the quality of the experience-based instructional packages were at the "highly agreeable" level.

Keywords: Experience-based instructional package, Basic Business Management, Fundamentals of Business

กิตติกรรมประกาศ

การทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ เป็นงานวิจัยที่จัดทำขึ้นเพื่อประกอบการศึกษาตามหลักสูตร
ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต เป็นงานที่ต้องใช้ความพยายาม ความอดทน และความอดสาหะเป็นอย่างสูง
ความสำเร็จในครั้งนี้ล่วงได้ด้วยคุณกรุณาเป็นอย่างยิ่งจาก รองศาสตราจารย์วาสนา ทวีกุลทรัพย์
ศาสตราจารย์ ดร.ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และอาจารย์ ดร.สุเทพ ทองคำ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่
ได้กรุณาให้คำแนะนำและติดตามการทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้อย่างใกล้ชิดตลอดมา นับตั้งแต่เริ่มต้น
จนกระทั่งสำเร็จเรียบร้อยสมบูรณ์ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบคุณผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบเครื่องมือวิจัย ประกอบด้วย รองศาสตราจารย์
ดร.ทิพย์เกษร บุญอำไพ อาจารย์วาลี บุญชะไวโรจน์ อาจารย์ปราณี สุคันธมาลย์ และ อาจารย์
จตุรภัทร วงศ์สิริสถาพร ที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย

ขอขอบคุณผู้อำนวยการวิทยาลัยสารพัดช่างลำปางที่ให้ความอนุเคราะห์สถานที่ในการ
ทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ขอขอบคุณนางสาวลัดดา กาจารีที่ทำหน้าที่
เป็นผู้ช่วยผู้วิจัยในการดำเนินการวิจัยให้เสร็จสมบูรณ์ด้วยดี

ท้ายสุดนี้ผู้วิจัย ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ญาติพี่น้องตลอดจนหลาน ๆ ทุกคนที่คอย
เป็นกำลังใจให้ความรักและความห่วงใยตลอดมา ขอขอบคุณครู อาจารย์ทุกท่านที่เคยอบรมสั่งสอน
ให้ความรู้ ตลอดจนเพื่อน ๆ ที่คอยเป็นกำลังใจให้ ผู้วิจัยมีความซาบซึ้งเป็นอย่างยิ่ง จึง ขอขอบพระคุณ
ไว้ ณ ที่นี้ด้วย

รัตนา แก้วบุญเรือง

กรกฎาคม 2550

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ญ
สารบัญภาพ	ฎ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์การวิจัย	9
สมมติฐานการวิจัย	9
ขอบเขตการวิจัย	10
นิยามศัพท์เฉพาะ	10
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	12
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	13
การสอนแบบอิงประสบการณ์	13
ชุดการสอน	28
ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์	32
สื่อที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์	38
การทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์	47
การเรียนการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น	52
อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง	55
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	56
บทที่ 3 การดำเนินการวิจัย	58
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	58
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	59
การรวบรวมข้อมูล	80
การวิเคราะห์ข้อมูล	83

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	86
ผลการวิเคราะห์หาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์	86
ผลการวิเคราะห์ความก้าวหน้าในการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบ อิงประสบการณ์	93
ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์	93
บทที่ 5 ดัชนีแบบชิ้นงาน	97
ภาคที่ 1 บทนำ	99
ภาคที่ 2 รายละเอียดประสบการณ์	107
ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 14	108
ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 15	187
ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 16	265
ภาคที่ 3 คู่มือเผชิญประสบการณ์ (สำหรับนักเรียน)	367
บทที่ 6 สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	435
สรุปการวิจัย	435
อภิปรายผล	438
ข้อเสนอแนะ	446
บรรณานุกรม	450
ภาคผนวก	456
ก รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบเครื่องมือวิจัย	457
ข แบบประเมินคุณภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์	458
ค ตารางวิเคราะห์วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม	470
ง ตารางค่าความยากง่าย ค่าอำนาจจำแนก และค่าความเที่ยงของแบบทดสอบ ก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์	474
จ ตารางคะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ ระหว่างเผชิญประสบการณ์ และ หลังเผชิญประสบการณ์ในการทดสอบแบบเดี่ยว แบบกลุ่ม และแบบภาคสนาม	492
ฉ ตารางคะแนนความก้าวหน้าของนักเรียน	509
ช ตารางแสดงความถี่คะแนนความคิดเห็นของนักเรียน	514

ฉ

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ซ แบบสัมภาษณ์ และแบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียน.....	517
ประวัติผู้วิจัย.....	524

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1	สถานศึกษาในสังกัดอาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง 55
ตารางที่ 3.1	ขั้นตอนการทดลองใช้และเก็บรวบรวมข้อมูล 81
ตารางที่ 4.1	การทดสอบประสิทธิภาพแบบเดี่ยว ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ 86
ตารางที่ 4.2	การทดสอบประสิทธิภาพแบบกลุ่ม ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ 90
ตารางที่ 4.3	การทดสอบประสิทธิภาพภาคสนาม ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ 92
ตารางที่ 4.4	ความก้าวหน้าในการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอน แบบอิงประสบการณ์ 93
ตารางที่ 4.5	ความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ 94

สารบัญญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 3.1 แบบจำลองการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง	60
ภาพที่ 3.2 แบบจำลองขั้นตอนการสร้างแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์	75
ภาพที่ 3.3 แบบจำลองขั้นตอนการสร้างแบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียน ที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์	78
ภาพที่ 3.4 แผนผังการจัดห้องเผชิญประสบการณ์	80

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

มาตรฐานการเรียนรู้และคำอธิบาย ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 (ปรับปรุง พ.ศ. 2546) ของกระทรวงศึกษาธิการ ได้บรรจุเนื้อหาวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้นไว้ในหลักสูตร เป็นหมวดวิชาพื้นฐานสำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ เนื้อหาสาระเป็นทฤษฎีจำนวน 2 หน่วยกิต ใช้เวลาในการเรียน 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

1.1 สภาพที่พึงประสงค์

สภาพที่พึงประสงค์ของการจัดกระบวนการเรียนการสอนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ครอบคลุม (1) วัตถุประสงค์ในการเรียนที่พึงประสงค์ (2) คุณลักษณะในการเรียนของนักเรียนที่พึงประสงค์ (3) วิธีการเรียนการสอนที่พึงประสงค์ (4) รูปแบบการเรียนที่พึงประสงค์ (5) สื่อที่ใช้ในการเรียนการสอนที่พึงประสงค์ และ (6) สภาพแวดล้อมในการเรียนการสอนที่พึงประสงค์

1.1.1 วัตถุประสงค์ในการเรียนที่พึงประสงค์ การจัดการเรียนการสอนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น มีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งให้นักเรียน (1) มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจเบื้องต้น เน้นถึงเรื่องหลักการจัดการธุรกิจ เอกสารธุรกิจ การบัญชี การตลาด และการขาย (2) มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ และ (3) มีเจตคติที่ดีในการประกอบอาชีพธุรกิจ ในงานอาชีพของตนเอง (กรมอาชีวศึกษา 2546 : 31)

1.1.2 คุณลักษณะในการเรียนของนักเรียนที่พึงประสงค์ เพื่อให้บรรลุ วัตถุประสงค์ในวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น นักเรียนต้องมี (1) ความรับผิดชอบในการแสวงหาความรู้ ด้วยการอ่าน การดู การฟัง ความรู้ที่ควรมี ได้แก่ ความรู้ด้านการตลาด ความรู้ด้านการขาย ความรู้ด้านการบัญชี เป็นต้น ความรู้เป็นพื้นฐานสำคัญในการดำเนินงาน ตลอดจนการวางแผนและการตัดสินใจ (2) มีความรับผิดชอบในการทำงาน นำเอาความรู้ที่มีอยู่มาปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่ สามารถปฏิบัติการวางแผนทางการตลาดได้ สามารถปฏิบัติการขายสินค้าได้ และสามารถปฏิบัติการทำรายงานทางการบัญชีได้ (3) มีความพยายามและกระตือรือร้น คือ การไม่ย่อท้อต่อการทำงาน งานทุกอย่างจะสำเร็จได้ด้วยการกระทำ ไม่ใช่ด้วยการคิดแต่เพียงอย่างเดียว (4) มีความซื่อสัตย์สุจริต ความซื่อสัตย์สุจริตเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดการวางใจได้ ซึ่งเป็นคุณสมบัติ

ที่สำคัญยิ่งสำหรับผู้ประกอบการ และ (5) สามารถทำงานเป็นทีมร่วมกับผู้อื่นได้ คือ การไม่เอาแต่ใจตนเอง การเสนอความคิดเห็นและการยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น การเป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี (ทิวา พงศ์ชนไพบูลย์ และอำพล นววงศ์เสถียร 2546 : 140 – 143)

1.1.3 วิธีการเรียนการสอนที่พึงประสงค์ ในการเรียนการสอนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ จากวัตถุประสงค์การเรียนรู้ดังกล่าวเหมาะสมกับวิธีการเรียนการสอนที่ยึดนักเรียนเป็นศูนย์กลางประกอบด้วย (1) การเรียนการสอนแบบกิจกรรมกลุ่ม ครูมอบหมายให้นักเรียนทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม ช่วยกันค้นคว้า หรือทำกิจกรรมที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จ เพื่อช่วยนักเรียนให้เกิดความรู้ ความเข้าใจในบทเรียนยิ่งขึ้น นักเรียนเกิดการเรียนรู้ได้ดี เพราะได้ลงมือปฏิบัติงานด้วยตนเอง (อาภรณ์ ใจเที่ยง 2540 : 108)

(2) การเรียนการสอนแบบสถานการณ์จำลอง นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด โดยให้นักเรียนสมมติตนเองอยู่ในสถานการณ์ที่มีบทบาท ข้อมูล กติกาการเล่นที่สะท้อนความเป็นจริง และมีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งต่าง ๆ ที่อยู่ในสถานการณ์นั้น โดยใช้ข้อมูลที่มีสภาพคล้ายกับข้อมูลในความเป็นจริง ในการตัดสินใจและแก้ปัญหาต่าง ๆ ซึ่งการตัดสินใจช่วยให้นักเรียนได้เรียนรู้สภาพความเป็นจริงและเกิดความเข้าใจในสถานการณ์หรือเรื่อง (ทศนา แจมมณี 2545 : 365)

(3) การเรียนการสอนแบบรายกรณี ช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด โดยให้นักเรียนศึกษาเรื่องที่สมมติขึ้นจากความเป็นจริง และตอบประเด็นคำถามเกี่ยวกับเรื่องนั้น นำคำตอบและเหตุผลที่มาของคำตอบนั้น มาเป็นข้อมูลในการอภิปราย เพื่อให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ (ทศนา แจมมณี 2545 : 360) และ (4) การเรียนการสอนเน้นการฝึกปฏิบัติ สอนทักษะให้กับนักเรียนที่ยังทำงานไม่เป็นและฝึกฝนทักษะนักเรียนที่ทำงานเป็น ทำให้เกิดความชำนาญ เพื่อให้การดำเนินการสอนประสบความสำเร็จ (นวลจิตต์ เชาว์ศิริพิงศ์ 2544:208)

1.1.4 รูปแบบการเรียนที่พึงประสงค์ จากวิธีการเรียนที่เน้นประสบการณ์นี้ ควรใช้รูปแบบการสอน 3 รูปแบบ กล่าวคือ (1) การเรียนกับครู (Teacher Directed Learning - TDL) ได้รับการสอนจากครู ด้วยการแนะนำวิธีการเผชิญประสบการณ์และสรุปผลการเผชิญประสบการณ์ เป็นรูปแบบการสอน โดยยึดครูเป็นศูนย์กลางในการเรียน หรือครูมีบทบาทในการสอน ถ่ายทอดความรู้ กำกับดูแล ให้การเรียนการสอนดำเนินไปตามขั้นตอนที่ควรจะเป็น (2) การเรียนกับเพื่อน (Peer Directed Learning - PDL) การสอนที่ให้นักเรียนได้ร่วมประกอบกิจกรรมกลุ่มร่วมกับเพื่อนในชั้นเรียนเพื่อสร้างชิ้นงาน นักเรียนได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ช่วยกันแสวงหาและแลกเปลี่ยนความรู้ เนื้อหาสาระตามที่กำหนดให้ ร่วมรับผิดชอบงาน แก้ปัญหาและประเมินชิ้นงานที่สร้างเสร็จแล้วด้วยกัน (ชัชยงค์ พรหมวงศ์ 2540 : 53 – 59)

และ (3) การเรียนรู้ด้วยตนเอง (Self-Directed Learning - SDL) การเรียนการสอนที่คำนึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคลทั้งด้านความรู้ ความเข้าใจ ทักษะ เพื่อให้นักเรียนก้าวหน้าไปตามความต้องการและความสนใจ (ประสัคคี หอมสนิท 2539 : 223)

1.1.5 สื่อที่ใช้ในการเรียนการสอนที่พึงประสงค์ สำหรับสื่อที่เหมาะสมกับวิธีการเรียนที่เน้นประสบการณ์ คือ สื่อประสมที่ประกอบด้วย (1) สื่อสิ่งพิมพ์ ที่ถ่ายทอดเนื้อหาแทนครู นักเรียนสามารถศึกษาหาความรู้ในสื่อสิ่งพิมพ์ได้ตลอดเวลา (2) สื่อภาพและเสียงในรูปมัลติมีเดีย ช่วยทดแทนสื่อที่ไม่ใช่ของจริง และช่วยทำให้นักเรียนได้เข้าใจสาระที่เป็นแก่นในสื่อสิ่งพิมพ์ได้ดียิ่งขึ้น และ (3) สื่อวิธีการในรูปสถานการณ์จำลองและรายกรณีช่วยทำให้นักเรียนเหมือนอยู่ในสถานการณ์จริงได้เรียนรู้ปัญหาและหาแนวทางการแก้ปัญหา

1.1.6 การจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนการสอนที่พึงประสงค์ ในการจัดกระบวนการเรียนการสอนแบบอิงประสบการณ์ต้องคำนึงถึงการจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนการสอน ได้แก่ (1) จัดสภาพห้องเรียนให้น่าอยู่ น่าเรียน มีแสงสว่างเพียงพอ มีอากาศถ่ายเทสะดวก (2) จัดเก้าอี้โต๊ะเรียนให้เหมาะสมกับวัยนักเรียนและมีเพียงพอต่อจำนวนนักเรียน และ (3) มีการจัดมุมวิชาการเพื่อใช้เป็นแหล่งวิทยาการที่ให้นักเรียนได้ศึกษาตามความสนใจของตนเองได้ตลอดเวลา การจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนที่เหมาะสมจะช่วยเกื้อหนุนให้ครูและนักเรียนทำงานด้วยกัน สื่อสารระหว่างกันมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ก่อให้เกิดความห่วงใยความเอื้ออาทรระหว่างครูกับนักเรียน และระหว่างนักเรียนด้วยกัน เกิดบรรยากาศการเรียนการสอนที่ดีขึ้น (ชัยรงค์ พรหมวงศ์ และ วาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2548 : 5-6)

1.2 สภาพที่เป็นอยู่ปัจจุบัน

สภาพปัจจุบันในการเรียนการสอนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ในที่นี้จะขอกกล่าวถึงสภาพที่เป็นอยู่ในปัจจุบันในด้านที่ต่อการเรียนการสอนครอบคลุมหัวข้อ (1) วัตถุประสงค์การเรียนในปัจจุบัน (2) คุณลักษณะในการเรียนของนักเรียนในปัจจุบัน (3) วิธีการเรียนการสอนในปัจจุบัน (4) รูปแบบการเรียนการสอนในปัจจุบัน (5) สื่อที่ใช้ในการเรียนการสอนในปัจจุบัน และ (6) การจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนการสอนในปัจจุบัน

1.2.1 วัตถุประสงค์การเรียน ในปัจจุบัน การเรียนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ มีวัตถุประสงค์ที่นักเรียนสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ คือ (1) นักเรียนมีความรู้เกี่ยวกับหลักการจัดการธุรกิจ และเอกสารทางธุรกิจ และ (2) นักเรียนมีเจตคติที่ดีในการประกอบอาชีพธุรกิจในงานอาชีพของตนเอง

1.2.2 คุณลักษณะในการเรียนของนักเรียนในปัจจุบัน คุณลักษณะในการเรียนของนักเรียนที่มีต่อการเรียนการสอนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจในปัจจุบัน คือ (1) นักเรียนมีความรับผิดชอบในการแสวงหาความรู้ด้วยการฟังครูบรรยายตลอดช่วงเวลาของการเรียน (2) นักเรียนมีความรับผิดชอบต่องานที่กำหนดให้ทำสังเกตได้จาก การส่งงาน นักเรียนทุกคนส่งงานครบตามที่กำหนด และ (3) นักเรียนมีลักษณะนิสัยที่บ่งบอกถึงการมีความซื่อสัตย์สุจริตต่อวิชาที่เรียน คือ ในการทำข้อสอบนักเรียนจะทำแบบทดสอบด้วยตนเอง ไม่คัดลอกหรือซ้กถามกันในห้องสอบ ไม่มีพฤติกรรมในการทำทุจริตแต่อย่างใด

1.2.3 วิธีการเรียนการสอนในปัจจุบัน ปัจจุบันใช้วิธีการสอนโดยยึดครูเป็นศูนย์กลาง กล่าวคือ ครูเป็นผู้อธิบาย นักเรียนนั่งฟังครูบรรยาย และจดบันทึกเนื้อหาตามที่ครูบอกให้นักเรียนจดบันทึกตามคำบอกของครู มีการแบ่งกลุ่มนักเรียนบ้างแต่น้อย การแบ่งกลุ่มนักเรียนเพื่อให้นักเรียนสรุปเรื่องที่ครูสอนในรูปของแผนผังแนวคิด และนำเสนอด้วยแผ่นใส

1.2.4 รูปแบบการเรียนการสอนในปัจจุบัน รูปแบบการเรียนการสอนเป็นการเรียนการสอนแบบเรียนกับครูอย่างเดี่ยว ครูเป็นผู้บรรยาย ส่วนนักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียน จากนั้นนักเรียนนั่งฟังตามที่ครูบรรยาย และจดบันทึกเนื้อหาตามคำบอกของครู และสรุปสาระสำคัญที่ครูบรรยาย ทำแบบฝึกหัด และทำแบบทดสอบหลังเรียน

1.2.5 สื่อที่ใช้ในการเรียนการสอนในปัจจุบัน สื่อที่ใช้ในการเรียนการสอนในวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ส่วนใหญ่เป็นสื่อแผ่นใสและเอกสารตำราเรียน

1.2.6 การจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนการสอนในปัจจุบัน สภาพห้องเรียนที่ใช้สอนในปัจจุบันเป็นห้อง โถง โลง มีแสงสว่างเพียงพอ อากาศถ่ายเทได้สะดวกมีเครื่องปรับอากาศไม่ร้อนอบอ้าว มีโต๊ะเก้าอี้เพียงพอกับจำนวนนักเรียน โดยจัดเป็นแถวยาวจำนวน 7 แถว แถวละ 5 ตัว มีโต๊ะครูอยู่หน้าชั้นเรียน

1.3 สภาพที่เป็นปัญหา

สภาพที่เป็นปัญหาต่อการจัดกระบวนการเรียนการสอนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ครอบคลุม (1) วัตถุประสงค์ในการเรียน (2) คุณลักษณะในการเรียนของนักเรียนที่เป็นปัญหา (3) วิธีการเรียนการสอนที่เป็นปัญหา (4) รูปแบบการเรียนการสอนที่เป็นปัญหา (5) สื่อที่ใช้ในการเรียนการสอนที่เป็นปัญหา และ (6) สภาพแวดล้อมในการเรียนการสอนที่เป็นปัญหา

1.3.1 วัตถุประสงค์ในการเรียนที่เป็นปัญหา วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ วัตถุประสงค์ที่นักเรียนไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ตามเกณฑ์ที่

กำหนดไว้ คือ (1) นักเรียนขาดความเข้าใจเกี่ยวกับการตลาด การขาย และการบัญชี และ (2) นักเรียนขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ

1.3.2 คุณลักษณะในการเรียนการสอนของนักเรียนที่เป็นปัญหา เนื่องจากวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้นเป็นวิชาทฤษฎี ทำให้นักเรียน (1) ขาดความกระตือรือร้น ในเวลาเรียน นักเรียนไม่มีความสนใจเรียนแสดงออกถึงอาการเบื่อหน่ายไม่อยากเรียน และ ขออนุญาตออกนอกห้องเรียนไปทำธุระส่วนตัวอยู่เป็นประจำ และ (2) ขาดการทำงานเป็นทีม ทำให้นักเรียนไม่มีโอกาสทำงานร่วมกับผู้อื่น ไม่มีโอกาสแสดงความคิดเห็น ไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจแก้ปัญหาและไม่ได้สร้างชิ้นงานร่วมกัน

1.3.3 วิธีการเรียนการสอนที่เป็นปัญหา ด้วยวิธีการเรียนการสอนที่ยึดครูเป็นศูนย์กลางที่เน้นการสอนแบบเรียนกับครูเป็นส่วนใหญ่ ทำให้ (1) ขาดการเรียนการสอนแบบกิจกรรมกลุ่มที่เน้นการแบ่งกลุ่มนักเรียนเพื่อให้ปฏิบัติชิ้นงานร่วมกัน (2) ขาดการเรียนการสอนแบบสถานการณ์จำลองที่กำหนดเรื่องหรือให้ข้อมูลที่มีสภาพใกล้เคียงกับความเป็นจริงที่ช่วยให้นักเรียนตัดสินใจและแก้ปัญหาต่าง ๆ จากสถานการณ์จำลอง (3) ขาดการเรียนการสอนแบบรายกรณีศึกษาที่ให้นักเรียนได้ศึกษาจากเรื่องที่สมมติขึ้น และตอบประเด็นคำถามเกี่ยวกับเรื่องนั้น และ (4) ขาดการเรียนการสอนที่เน้นการฝึกปฏิบัติที่ให้นักเรียนได้เกิดทักษะในการทำงานเพื่อปฏิบัติชิ้นงานได้

1.3.4 รูปแบบการเรียนการสอนที่เป็นปัญหา จากรูปแบบการเรียนการสอนในปัจจุบันที่มีรูปแบบการเรียนการสอนแบบเรียนกับครูเป็นส่วนใหญ่ ทำให้ครูมีบทบาทในการเรียนการสอนมากที่สุด ส่งผลให้ (1) ไม่มีรูปแบบการเรียนกับเพื่อน ซึ่งเป็นวิธีการเรียนการสอนที่ให้นักเรียนได้ร่วมประกอบกิจกรรมกลุ่มร่วมกัน แลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ช่วยกันแสวงหาความรู้ ร่วมกันรับผิดชอบในการสร้างชิ้นงานให้สำเร็จด้วยกัน และ (2) ขาดรูปแบบการเรียนด้วยตนเอง ซึ่งครูไม่ได้คำนึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคลของนักเรียนทั้งด้านความรู้ ความเข้าใจ และทักษะ

1.3.5 สื่อที่ใช้ในการเรียนการสอนที่เป็นปัญหา สื่อที่ใช้ในการเรียนการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ยังเป็นสื่อเดี่ยว ไม่อยู่ในรูปของสื่อประสมหรือชุดการสอนที่มีการจัดระบบของเนื้อหา ยังไม่มีสื่อประเภทสื่อภาพและเสียงในรูปของมัลติมีเดีย ที่ช่วยดึงดูดความสนใจของนักเรียน ไม่มีการจัดสื่อวิธีการในรูปสถานการณ์จำลองและรายกรณีศึกษา และการที่ไม่ได้จัดสภาพแวดล้อมในการเรียนที่เอื้อต่อการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มทำให้ขาดความสัมพันธ์ระหว่างนักเรียนกับครู และขาดความสัมพันธ์ระหว่างนักเรียนด้วยกัน

1.3.6 สภาพแวดล้อมในการเรียนการสอนที่เป็นปัญหา ในการจัดกระบวนการเรียนการสอนแบบอิงประสบการณ์ต้องจัดสภาพแวดล้อมให้เอื้อต่อการเรียนการสอนที่ให้นักเรียนได้เผชิญ ผจญ และเผชิญประสบการณ์ร่วมกันเป็นกลุ่ม สภาพแวดล้อมในการเรียนการสอนที่เป็นปัญหาในการเรียนการสอนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น คือ ครูไม่ได้จัดแหล่งเรียนรู้ในรูปแบบของมุมวิชาการไว้ให้นักเรียน ได้ศึกษาตามความต้องการ และความสนใจของตนเอง ไม่มีการจัดโต๊ะเก้าอี้เป็นกลุ่มเพื่อเกื้อหนุนให้นักเรียนได้ทำงานร่วมกัน

1.4 ความพยายามในการแก้ปัญหา

จากสภาพปัญหาดังกล่าว วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง ได้ดำเนินการแก้ปัญหาการเรียนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ครอบคลุมหัวข้อการแก้ปัญหาคือ (1) ครูได้รับนโยบายจากฝ่ายวิชาการได้มอบหมายให้ครูจัดทำเอกสารประกอบการสอนใช้เวลา 18 สัปดาห์ โดยมีการกำหนดเนื้อหาสาระให้นักเรียนปฏิบัติ (2) สื่อการเรียนการสอนฝ่ายวิชาการได้สนับสนุนให้ครูทำวิจัยในชั้นเรียนเกี่ยวกับการผลิตสื่อในหน่วยที่มีเนื้อหาสาระที่เข้าใจยากโดยมีทุนสนับสนุนและมีการประกวดสื่อการสอนดีเด่นประจำปี และ(3) การจัดสภาพแวดล้อมการเรียนการสอน มีการจัดโต๊ะเรียนที่เอื้ออำนวยความสะดวกต่อการทำงานกลุ่ม และสามารถทำกิจกรรมกันได้

ในส่วนของงานวิจัยที่เกี่ยวกับวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ หรือเรื่องเกี่ยวกับวิชานี้ ยังไม่พบว่ามีผู้ทำวิจัย แต่มีงานวิจัยที่เกี่ยวกับวิชาเลขานุการ ของนฤมาน นายะสุนทรกุล (2545 : 52-58) ได้ทำการศึกษาวิจัย เรื่อง ความพึงพอใจต่อการจัดการเรียนการสอนสาขาเลขานุการของนักศึกษา ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยเทคนิคราชบุรี มีประเด็นครอบคลุมหัวข้อ (1) **ด้านหลักสูตร** หลักสูตรการเรียนการสอนสาขาเลขานุการ มุ่งผลิตและพัฒนาแรงงาน ระดับผู้ชำนาญการที่มีความรู้ ความชำนาญ ประสบการณ์ในสาขาอาชีพ มีคุณธรรม จริยธรรม วินัย เจตคติ บุคลิกภาพ ความคิดสร้างสรรค์ ความสามารถในการจัดการ ตัดสินใจ การแก้ปัญหา การพัฒนางาน และพัฒนาตนเองให้ตรงกับความต้องการของตลาดแรงงาน (2) **ด้านครูผู้สอน** ครูผู้สอนวิชาชีพทางธุรกิจ เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถในวิชาที่สอน มีประสบการณ์เนื้อหาที่สอน มีความเอาใจใส่ต่อนักเรียนครูผู้สอนวิชาชีพธุรกิจ ควรมีความรู้ ความสามารถในการสอน ความสามารถของครูธุรกิจขึ้นอยู่กับเทคนิคการสอน พฤติกรรมที่พึงประสงค์ของครูที่สอน ควรมีความรู้ในวิชาสาขาวิชาอย่างลึกซึ้ง ซึ่งครูที่มีความยุติธรรม ไม่ลำเอียง ลักษณะของครูดีจะต้องประพฤติดี มีบุคลิกลักษณะดี รับผิดชอบการสอน และสอนดี ยุติธรรม และมีมนุษยสัมพันธ์ นอกจากนี้การที่จะทำให้นักเรียนเกิดความพึงพอใจในครูผู้สอนได้ ครูที่ตั้งใจสอน เข้าใจและเป็นกันเอง ตรงต่อเวลา และมีเมตตาธรรมเป็นสิ่งที่นักเรียน

ต้องการอย่างยิ่ง ครูที่สามารถอธิบายได้ชัดเจน เข้าใจง่าย เป็นกันเองกับนักเรียน สร้างบรรยากาศความเป็นกันเองในห้องเรียน สนใจคำถามของนักเรียน มีความตั้งใจสอน และตรงต่อเวลา (3) ด้านวิธีการสอนและกิจกรรมการเรียนการสอน รัฐบาลได้มีนโยบายการจัดการเรียนการสอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ ตามพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ 2542 ซึ่งมุ่งเน้นให้ผู้เรียน คิดเป็น ทำเป็น และแก้ปัญหาเป็น ในการจัดการเรียนการสอนมีการฝึกปฏิบัติกับเครื่องมือจริงในรายวิชาเกี่ยวกับทักษะ เน้นให้นักเรียนได้ฝึกทักษะเกี่ยวกับการใช้เครื่องปฏิบัติงานสำนักงานหลาย ๆ ประเภท ที่มีความจำเป็นในสำนักงาน และมีจำนวนเพียงพอ และ (4) ด้านสภาพแวดล้อมในการเรียน อาคารสถานที่ที่มีอิทธิพลต่อการเสริมสร้างคุณภาพของนักเรียนเป็นอย่างมาก เพราะนักเรียนย่อมต้องการห้องเรียนและสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการเรียนรู้ ซึ่งจะส่งผลให้การจัดกิจกรรมต่าง ๆ ในวิทยาลัยดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ดังนั้นควรให้ความสำคัญต่ออาคารเรียนและสิ่งแวดลอมมากขึ้นกว่าเดิม และจัดให้สอดคล้องกับหลักวิชาและธรรมชาติของนักเรียนด้วย การจัดห้องเรียนเหมาะสมมีแสงสว่างเพียงพอและอากาศถ่ายเท ขนาดของห้องเรียนเหมาะสมและโรงอาหารถูกสุขลักษณะ

1.5 แนวทางที่ผู้วิจัยเสนอเพื่อแก้ปัญหา

แนวทางที่ผู้วิจัยเสนอเพื่อแก้ปัญหาคารเรียนการสอนในวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ด้วยการใช้สื่อการเรียนการสอนในรูปแบบสื่อประสม คือ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ยึดการสอนแบบอิงประสบการณ์ของศาสตราจารย์ ดร.ชัยขงค์ พรหมวงศ์ เพราะการเรียนการสอนวิชาดังกล่าวช่วยแก้ปัญหาในประเด็นต่อไปนี้

1.5.1 วัตถุประสงค์ในการเรียน ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์สามารถทำให้นักเรียนทำได้ เมื่อนักเรียนทำได้ทำให้นักเรียน (1) มีความเข้าใจเกี่ยวกับการบัญชี การตลาด และการขาย และ (2) มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินงานธุรกิจ ได้ดียิ่งขึ้น

1.5.2 คุณลักษณะในการเรียน การสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นชุดการสอนที่เน้นให้นักเรียนทำงานเป็นกลุ่มในรูปแบบการเรียนกับเพื่อน ทำให้นักเรียน (1) มีโอกาสได้แสดงความคิดเห็น (2) ร่วมกันวางแผนในการทำงาน (3) นำความรู้ที่ได้มาช่วยกันปฏิบัติเป็นชิ้นงานได้ (4) เรียนด้วยตนเอง นักเรียนสามารถศึกษาหาความรู้ได้ด้วยตัวเองตามความต้องการและความสนใจ (5) มีความรับผิดชอบต่องานที่กำหนดให้ทำ และ (6) มีความสุขกับการเรียนทำให้ไม่น่าเบื่อ

1.5.3 วิธีการเรียนการสอน เนื้อหาสาระวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เป็นเนื้อหาที่เน้นพุทธิพิสัย ดังนั้น การเรียนการสอนควรใช้วิธีการสอนแบบอิงประสบการณ์ เน้นวิธีการเผชิญประสบการณ์ในลักษณะ(1) กิจกรรมกลุ่ม ที่เปิดโอกาสให้นักเรียนได้ทำงานร่วมกันช่วยกันคิด วิเคราะห์และร่วมกันสร้างชิ้นงานได้สำเร็จ (2) รายการ เป็นกระบวนการเรียนที่ให้นักเรียนศึกษา

เรื่องที่สมมติขึ้นจากความเป็นจริงและตอบประเด็นคำถามเกี่ยวกับรายกรณีนั้น แล้วนำคำตอบและเหตุผลที่มาของคำตอบนั้นมาใช้เป็นข้อมูลในการอภิปราย และ (3) สถานการณ์จำลอง เป็นกระบวนการสอนที่ให้นักเรียนสมมติตนเองเข้าสู่สถานการณ์ที่มีบทบาท ข้อมูลที่สะท้อนความเป็นจริงและมีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งต่าง ๆ โดยใช้ข้อมูลจากสถานการณ์จำลองมาแก้ปัญหาและตัดสินใจ วิธีการเรียนการสอนดังกล่าวจึงช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์

1.5.4 รูปแบบการเรียนการสอน การสอนแบบอิงประสบการณ์มีรูปแบบการเรียนการสอน 3 รูปแบบ คือ เรียนกับครู เรียนกับเพื่อน และเรียนด้วยตนเอง ถ้านำรูปแบบการสอนแบบอิงประสบการณ์มาใช้ นักเรียนมีโอกาสเรียนกับครู เรียนกับเพื่อน และเรียนด้วยตนเอง

1.5.5 สื่อที่ใช้ในการเรียนการสอน สื่อการสอนแบบอิงประสบการณ์ ในรูปของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีการจัดระบบเนื้อหาในสื่อที่ให้ประสบการณ์ทางอ้อม สื่อที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ได้แก่ (1) สื่อสิ่งพิมพ์มีการออกแบบให้นักเรียนสามารถเรียนรู้จากง่าย ไปหายาก มีสิ่งจัดแนวคิดรวบยอดหรือเตรียมความพร้อมนักเรียนก่อนเรียน เพื่อให้เข้าใจสาระสำคัญก่อนที่จะเรียนในรายละเอียดของเนื้อหา สื่อสิ่งพิมพ์ดังกล่าว เป็นสื่อที่ทดแทนแบบเรียนและตำราเรียนได้ดี นอกจากนี้ (2) สื่อภาพและเสียง ช่วยให้นักเรียนเข้าใจในสื่อสิ่งพิมพ์ดียิ่งขึ้น เป็นสื่อประสมที่อยู่ในรูปของสื่อสิ่งพิมพ์ที่มีการออกแบบสื่อ กำหนดภารกิจและงานให้นักเรียนได้เผชิญ ผจญ และเผชิญประสบการณ์ด้วยตนเอง และสื่อภาพและเสียง เป็นสื่อเสริมที่ช่วยให้นักเรียนเข้าใจเนื้อหาสาระในสื่อสิ่งพิมพ์ได้ดีขึ้น และสามารถทบทวนความรู้ได้ด้วยตนเอง

1.5.6 สภาพแวดล้อมในการเรียนการสอน ชุดการเรียนการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ เน้นการจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนการสอนที่ยึดหลักการด้านการจรรโลงใจให้ห้องเรียนนั้นน่าอยู่น่าเรียน สะอาด เรียบร้อย สะดวก มีอากาศถ่ายเทสะดวก มีแสงสว่างพอเพียง มีมุมวิชาการให้นักเรียนได้ศึกษาตามความสนใจของตนเอง จัดโต๊ะ เก้าอี้เป็นกลุ่มให้นักเรียนทำงานร่วมกันทำให้นักเรียนและครูเกิดความห่วงใย เอื้ออาทรระหว่างครูกับนักเรียนและระหว่างนักเรียนด้วยกัน ทำให้บรรยากาศการเรียนการสอนดียิ่งขึ้น

จากที่กล่าวมาแล้วจะเห็นว่า วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ หากใช้วิธีการเรียนการสอนที่ยึดนักเรียนเป็นศูนย์กลาง โดยเน้นการสอนแบบอิงประสบการณ์ และมีชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ที่ใช้ควบคู่กับการสอนแบบอิงประสบการณ์ ทำให้ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนสูงขึ้นและนำความรู้ไปใช้ในการดำเนินชีวิตได้

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ใช้กับการสอน วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ เพื่อแก้ปัญหาการเรียนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น โดยครอบคลุมให้มีการทดสอบประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ดังกล่าว ศึกษาความก้าวหน้าของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ และศึกษาความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อคุณภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

2.1 วัตถุประสงค์ทั่วไป

เพื่อพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง

2.2 วัตถุประสงค์เฉพาะ

2.2.1 เพื่อพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง ให้มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 80/80

2.2.2 เพื่อศึกษาความก้าวหน้าของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ

2.2.3 เพื่อศึกษาความคิดเห็นของนักเรียน ที่ศึกษาด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

3. สมมติฐานการวิจัย

1. ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ที่กำหนด 80/80

2. นักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ มีความก้าวหน้าเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

3. นักเรียนมีความคิดเห็นต่อการเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก

4. ขอบเขตของการวิจัย

4.1 รูปแบบการวิจัย เป็นการวิจัยเชิงวิจัยและพัฒนา

4.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

4.2.1 ประชากร ได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปางจำนวน 5 แห่ง มีนักเรียนจำนวน 3,212 คน

4.2.2 กลุ่มตัวอย่าง ได้มาโดยการเลือกแบบเจาะจง เป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 สาขางานการบัญชี คณะวิชาบริหารธุรกิจ วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง ที่เรียนในภาคเรียนที่ 2/2549 จำนวน 31 คน

4.3 เนื้อหาสาระในการวิจัย มาจากหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น พ.ศ. 2546 ครอบคลุม การจัดการตลาดเบื้องต้น การจัดการขายเบื้องต้น และ การจัดทำรายงานทางบัญชี

4.4 เครื่องมือในการวิจัย ได้แก่ (1) ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์โดยยึดระบบการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ของศาสตราจารย์ ดร.ชัยยงค์ พรหมวงศ์ (2) แบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ และ (3) แบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

4.5 ระยะเวลาในการวิจัย เดือนพฤศจิกายน ถึง ธันวาคม 2549

5. นิยามศัพท์เฉพาะ

5.1 ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ หมายถึง ชุดสื่อประสมที่จัดเตรียมไว้สำหรับกำหนดแนวทางการเผชิญประสบการณ์ เพื่อให้ให้นักเรียนได้เข้าสู่ประสบการณ์หลัก รอง การกิจ และรายละเอียดขั้นตอนที่กำหนดไว้ในแผนเผชิญประสบการณ์ โดยใช้ความรู้จากประมวลสาระ

มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ สถานการณ์จำลอง และรายกรณีศึกษา เป็นแหล่งวิทยาการ เพื่อให้การเผชิญประสบการณ์สำเร็จลุล่วงได้ดี ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ประกอบด้วย 3 หน่วยประสบการณ์ คือ หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น และ หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

5.2 การสอนแบบอิงประสบการณ์ หมายถึง วิธีการสอนที่กำหนดประสบการณ์ที่คาดหวังเพื่อให้ให้นักเรียนได้เผชิญ ผจญ และเผชิญประสบการณ์ด้วยการเสาะแสวงหาความรู้ที่เป็นเนื้อหาสาระจากสื่อประมวลสาระ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ สถานการณ์จำลอง และรายกรณีศึกษา สำหรับใช้ประกอบภารกิจ/งาน และทักษะความชำนาญจากแหล่งวิทยาการที่ชี้แนะในรูปแบบวิชาการ และมูวีสตูดิโอที่ให้นักเรียนเกิดประสบการณ์

5.3 การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หมายถึง การดำเนินงานขั้นพื้นฐานด้านธุรกิจ เกี่ยวกับการตลาด การขาย และการบัญชี เพื่อให้นักเรียนได้มีความรู้เกี่ยวกับการดำเนินขั้นต้นเกี่ยวกับการดำเนินงานทางธุรกิจในเรื่องเกี่ยวกับ การวางแผนเกี่ยวกับการตลาด การดำเนินการขาย และการจัดทำรายงานทางบัญชี

5.4 ความก้าวหน้าทางการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ หมายถึง การเปรียบเทียบความแตกต่างของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ จากคะแนนที่ได้จากการทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ และหลังเผชิญประสบการณ์ระดับพุทธิพิสัย และทักษะพิสัย

5.5 เกณฑ์ประสิทธิภาพ 80/80 หมายถึง คุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ได้จาก “กระบวนการ” และ “ผลลัพธ์” มีค่าร้อยละ 80 ค่าร้อยละ 80 ตัวแรก คือ ค่าประสิทธิภาพของกระบวนการ (E_1) คิดเป็นร้อยละของคะแนนเฉลี่ยจากงานที่กำหนดให้ทำระหว่างเผชิญประสบการณ์ ค่าร้อยละ 80 ตัวหลัง คือ ค่าประสิทธิภาพของผลลัพธ์ (E_2) คิดเป็นร้อยละของคะแนนเฉลี่ยจากการทำแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ เกณฑ์การทดสอบประสิทธิภาพที่ยอมรับต้องไม่เกิน ± 2.5 เปอร์เซนต์ของเกณฑ์ที่กำหนด

5.6 ความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ หมายถึง การแสดงความรู้สึกรักของนักเรียนในแบบสอบถามเกี่ยวกับคุณภาพของการสอนแบบอิงประสบการณ์ในด้าน รูปแบบการเผชิญประสบการณ์ วิธีการเผชิญประสบการณ์ สื่อที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ และผลที่ได้รับ ด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

6.1 ทำให้ได้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ที่มีประสิทธิภาพ และทำให้นักเรียนมีความก้าวหน้าทางการเรียนเพิ่มขึ้น

6.2 ได้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์วิชาจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ เป็นต้นแบบในการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์อื่น ๆ

6.3 ทำให้ได้วิธีการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ผู้วิจัยได้ค้นคว้าวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยครั้งนี้ คือ (1) การสอนแบบอิงประสบการณ์ (2) ชุดการสอน (3) ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (4) สื่อประกอบชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (5) การทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (6) การเรียนการสอนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น (7) อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง และ (8) งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. การสอนแบบอิงประสบการณ์

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสอนแบบอิงประสบการณ์ ครอบคลุมรายละเอียด ดังนี้ (1) ความหมายของการสอนแบบอิงประสบการณ์ (2) ความเป็นมาของการสอนแบบอิงประสบการณ์ (3) ปรัชญาและจิตวิทยาที่ใช้ในการสอนแบบอิงประสบการณ์ (4) รูปแบบของการสอนแบบอิงประสบการณ์ (5) ขั้นตอนการสอนแบบอิงประสบการณ์ (6) วิธีการสอนแบบอิงประสบการณ์ (7) การจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนแบบอิงประสบการณ์ และ (8) ผลกระทบจากการสอนแบบอิงประสบการณ์

1.1 ความหมายของการสอนแบบอิงประสบการณ์

การสอนแบบอิงประสบการณ์ (Experience Based Approach-EBA) เป็นวิธีสอนที่กำหนดประสบการณ์ (แทนที่จะกำหนดชุดเนื้อหา) ที่คาดหวัง ด้วยการเสาะแสวงหาความรู้ที่เป็นเนื้อหาสาระสำหรับประกอบภารกิจ งานและทักษะความชำนาญจากแหล่งวิทยาการที่ชี้แนะ หรือจัดเตรียมให้มาใช้ในการเรียน เพื่อให้นักเรียนได้เผชิญ ผจญ และเผชิญประสบการณ์ตามแนวทางบริบท สถานการณ์ เส้นทางความรู้/ข้อมูลและสื่อที่กำหนดให้นักเรียน “ทำได้” มากกว่า “ให้รู้” (วาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2541 : 224)

โดยสรุป การสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นวิธีการสอนที่กำหนดประสบการณ์ที่คาดหวังเพื่อให้ นักเรียนได้เผชิญ ผจญ และเผชิญประสบการณ์ด้วยการเสาะแสวงหาความรู้จากแหล่งวิทยาการที่ชี้แนะ ที่ให้นักเรียน “ทำได้” มากกว่า “ให้รู้”

1.2 ความเป็นมาของการสอนแบบอิงประสบการณ์

การสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นวิธีการสอนที่ศาสตราจารย์ ดร.ชัยยงค์ พรหมวงศ์ พัฒนาขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2540 ที่สาขาวิชาศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช เพื่อให้เป็นวิธีการสอนเต็มรูปที่ต่อยอดจากวิธีการสอนแบบศูนย์การเรียนรู้ที่เน้นการสอนแบบกลุ่มอย่างเดี่ยว การสอนแบบอิงประสบการณ์ใช้รูปแบบการสอนที่ครูกำกับ (Teacher Directed Learning - TDL) การสอนที่เพื่อนกำกับ (Peer Directed Learning - PDL) และ การสอนที่นักเรียนกำกับการเรียนเอง (Self - Directed Learning - SDL) โดยทดลองใช้ครั้งแรกที่โรงเรียนกรุงเทพคริสเตียนวิทยาลัย (วาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2541 : 224)

โดยสรุป การสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นวิธีการที่พัฒนามาจากวิธีการสอนที่ใช้รูปแบบการสอนที่ครูกำกับ เพื่อนกำกับ และการสอนที่นักเรียนกำกับการเรียนเอง โดยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยงค์ พรหมวงศ์ สอนครั้งแรกที่โรงเรียนกรุงเทพคริสเตียนวิทยาลัย พัฒนาขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2540

1.3 ปรัชญาและจิตวิทยาที่ใช้ในการสอนแบบอิงประสบการณ์

การสอนแบบอิงประสบการณ์ใช้ปรัชญาและจิตวิทยา ดังนี้ (1) ปรัชญากลุ่มพิพัฒนาการนิยม กลุ่มสวาพนิยม กลุ่มสารนิยม และกลุ่มจริยสุนทรีย์นิยม และ (2) จิตวิทยากลุ่มเชื่อมโยงนิยม และกลุ่มประสบการณ์นิยม

1.3.1 ปรัชญาที่ใช้ในการสอนแบบอิงประสบการณ์

ปรัชญาที่ใช้ในการสอนแบบอิงประสบการณ์ คือ ปรัชญากลุ่มพิพัฒนาการนิยม กลุ่มสวาพนิยม กลุ่มสารนิยม และกลุ่มจริยสุนทรีย์นิยม (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ 2538 : 181-183)

1) *ปรัชญา*กลุ่มพิพัฒนาการหรือพัฒนาการนิยม (Progressivism) ครูในกลุ่มนี้ เชื่อว่าการศึกษาคควรเน้นประสบการณ์ตรง เน้นการปฏิบัติให้มาก จากการลงมือกระทำกิจกรรมด้วยตัวนักเรียนเอง พฤติกรรมของครูในกลุ่มนี้ คือ

(1) เปิดการศึกษาให้นักเรียนได้เรียนรู้เป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มด้วยการลงมือประกอบกิจกรรม

(2) จัดกิจกรรมการเรียนการสอนตามความสนใจและความพร้อมของนักเรียน

(3) พยายามกระตุ้นให้นักเรียนได้มีโอกาสเรียนรู้ร่วมกันเป็นกลุ่ม เพราะไม่เชื่อว่าตนจะสอนนักเรียนได้ทุกอย่าง

(4) สอนสิ่งที่นักเรียนจะนำไปใช้ประโยชน์ในชีวิตได้จึงเน้นเนื้อหาวิชา

(5) จัดสื่อในรูปชุดการสอน โดยเฉพาะชุดการสอนประเภทกิจกรรมกลุ่ม และชุดการสอนรายบุคคล

(6) เปิดโอกาสให้นักเรียนทำงานแลกเปลี่ยนความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ จัดบรรยากาศในชั้นเรียนให้มีอิสระเสรี

(7) มีการตกแต่งห้องเรียนที่เอื้อต่อการเสริมความรู้ของนักเรียนโดยจัดห้องเรียนให้น่าอยู่น่าเรียน ด้วยการจัดมุมวิชาการ และมุมสนใจต่าง ๆ

2) *ปรัชญากลุ่มอัตถาวาทหรือสภาวะนิยม (Existentialism)* จัดการสอนในระบบเปิดที่จะให้นักเรียนก้าวหน้าไปตามความสามารถ ความสนใจ และความพร้อมของนักเรียนแต่ละคน ที่ยึดความแตกต่างระหว่างบุคคล พฤติกรรมของครูตามแนวปรัชญานี้ คือ

(1) ไม่บังคับนักเรียนให้เรียน แต่เตรียมสื่อการเรียนรายบุคคลให้นักเรียนได้ก้าวไปข้างหน้าด้วยตัวนักเรียนเอง

(2) ถือว่าการเรียนรู้เกิดขึ้นได้ตลอดเวลาและสถานที่ จึงไม่จัดการเรียนเพียงแต่ในห้องเรียนหรือโรงเรียน

(3) ไม่กำหนดชั้นแต่เปิดโอกาสให้นักเรียนเรียนไปเรื่อย ๆ จนครบเนื้อหาสาระตามหลักสูตร

(4) ให้นักเรียนช่วยกันกำหนดระเบียบข้อบังคับและบทลงโทษเอง

(5) จัดเนื้อหาสาระให้อยู่ในรูปของโมดูลหรือชุดการสอนหน่วยย่อยซึ่งเน้นการเรียนรู้ด้วยตนเอง โดยครูให้ความช่วยเหลือน้อยที่สุด

(6) จัดศูนย์การเรียนรู้ไว้ให้นักเรียนได้ศึกษาหาความรู้ ตามความสนใจของนักเรียนเอง

(7) ครูมีหน้าที่เป็นผู้แนะนำมากกว่าที่จะบอก แบบกรอกความรู้ให้แก่
นักเรียน

(8) ครูเป็นกันเองกับนักเรียน และคอยช่วยเหลือกันเหมือนพี่ ๆ น้อง ๆ จัดบรรยากาศการเรียนแบบอิสระเสรีมากที่สุด

3) *ปรัชญากลุ่มสารัตถาวาทหรือสารนิยม (Essentialism)* ครูมีหน้าที่และความรับผิดชอบที่จะสอนให้นักเรียนมีความรู้มากที่สุด ถือว่าเนื้อหาสาระในวิชาต่าง ๆ มีความสำคัญมาก พฤติกรรมการสอนของครูในกลุ่มนี้พอสังเกตได้ ดังนี้

(1) ครูต้องเป็นผู้รอบรู้ทุกอย่างและครูคิดไม่ได้ ครูจะสอนด้วยการพูดหรือเขียนให้ลอกตาม ดังนั้น ครูจึงควรตอบคำถามนักเรียนได้ทุกข้อ

(2) นักเรียนถูกบังคับให้นั่งเรียงแถวหันหน้าเข้าหาครู และตั้งใจฟังครู เพราะครูมักวางอำนาจส่วนใหญ่ในห้องเรียน

- (3) ครูทำหน้าที่เคร่งเครียดและพูดเสียงดัง ครูมีสิทธิลงโทษผู้ดื้อนักเรียน
คนใดก็ได้
- (4) ครูชอบยืนหน้าชั้นเรียนตลอดเวลา และชอบถือไม้เรียวและเครื่องมี
ลงโทษในรูปแบบอื่น
- (5) สื่อการเรียนที่ใช้มาก คือ แบบเรียน ซอคล้องกับกระดานดำ
- (6) ลักษณะสภาพห้องเรียนส่วนใหญ่จำกัดอยู่ในห้องสี่เหลี่ยม ไม่มีการจัด
กระดานนิเทศหรือตกแต่งห้องให้น่าอยู่น่าเรียน
- (7) ครูไม่ชอบนักเรียนคุยกัน ดังนั้นบรรยากาศทางจิตภาพของห้องเรียน
ส่วนใหญ่จึงเคร่งเครียด
- (8) ครูถือว่าคะแนนสอบไล่สำคัญที่สุด การประเมินผลมักเน้นความจำ
มากกว่าความสามารถในด้านอื่น

4) *ปรัชญากลุ่มจริย-สุนทรียหรือนิรันดรภาพ (Perennialism)* ครูในกลุ่มนี้
เชื่อว่าการศึกษาคือการให้แก่นักเรียนเป็นคนดีมีศีลธรรม มีระเบียบวินัยมองโลกในแง่สวยงามและมี
จิตใจผ่องใส เพื่อจะนำไปสู่ความสุขนิรันดร พฤติกรรมการสอนของครูในกลุ่มนี้มีลักษณะ ดังนี้

- (1) ครูเน้นการจัดห้องเรียนให้สะอาด และให้นักเรียนแต่งกายเรียบร้อย
สะอาดสะอาด
- (2) ครูพยายามสอนให้นักเรียนเป็นคนดี และปฏิบัติตามคำสอนของศาสนา
ในศาสนาต่าง ๆ
- (3) ครูพยายามสอนให้นักเรียนชื่นชมในศิลปะดนตรีทุกรูปแบบ
- (4) ครูในกลุ่มนี้ เชื่อว่าการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพควรเกิดจากการลงมือ
ปฏิบัติ ใคร่ครวญจนเกิดความรู้เฉพาะตน

โดยสรุป ในการวิจัยครั้งนี้ ปรัชญาในการสอนแบบอิงประสบการณ์
ประกอบด้วย ปรัชญาพัฒนาการนิยม ที่จัดการศึกษาให้เด็กได้เกิดการเรียนรู้ตาม
ประสบการณ์ โดยลงมือปฏิบัติกิจกรรมเอง มุ่งสอนให้นักเรียนเป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี และปรับปรุง
สังคมให้ดีขึ้น กลุ่มสภาวะนิยม เน้นให้นักเรียน วางแผนการเรียนด้วยตนเอง ศึกษาเล่าเรียนไป
ตามความสามารถของตนเอง กลุ่มสารนิยม ยึดเนื้อหาวิชาเป็นหัวใจของการศึกษา ยึดหลักการ
รักษาและถ่ายทอดวัฒนธรรม และกลุ่มจริย-สุนทรียนิยม มุ่งสอนให้คนทำความดี และชื่นชมความ
สวยงาม ผู้วิจัยได้ใช้หลักปรัชญาในการสอนแบบอิงประสบการณ์มาใช้เป็นหลักการในการสร้างชุด
การสอนแบบอิงประสบการณ์

1.3.2 จิตวิทยาที่ใช้ในการสอนแบบอิงประสบการณ์

จิตวิทยาที่ใช้ในการสอนแบบอิงประสบการณ์ ได้แก่ จิตวิทยากลุ่มเชื่อมโยงนิยม และ จิตวิทยากลุ่มประสบการณ์นิยม (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ สุคา สีนสกุล 2520 : 12)

1) จิตวิทยาเชื่อมโยงนิยม เชื่อว่าการเรียนรู้เกิดจากการที่คนเรามีตัวแหย่หรือสิ่งเร้า แล้วเราสนองตอบตัวแหย่นั้น เมื่อสนองตอบไปแล้วก็เกิดมีการเสริมแรง คือ คำชมของผู้อื่นหรือความพอใจของเราเอง การเรียนรู้แนวคิดของกลุ่มนั้นมองเห็นได้ง่าย คือ ครูต้องจัดตัวแหย่ในรูปของสื่อการเรียนการสอน เพื่อให้นักเรียนตอบสนอง เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามมา โดยมีแรงเสริม

2) จิตวิทยาประสบการณ์นิยม หรือทฤษฎีสถานม เชื่อว่า การเรียนรู้จะเกิดขึ้นจากความจำเป็นที่นักเรียนต้องแก้ปัญหา ทฤษฎีการเรียนรู้กลุ่มประสบการณ์นิยมเป็นกระบวนการเรียนด้วยการให้นักเรียนได้ลงมือปฏิบัติและประกอบกิจกรรมด้วยตนเอง เพื่อความอยู่รอดของชีวิต นั่นคือ ต้องลงมือทำ เพื่อปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อม เมื่อได้เสาะแสวงหาประสบการณ์แล้วการเรียนรู้จะเกิดขึ้น

โดยสรุป ในการวิจัยครั้งนี้ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นใช้จิตวิทยาการสอนแบบอิงประสบการณ์ โดยบูรณาการหลักจิตวิทยาทั้งกลุ่มเชื่อมโยงนิยม และกลุ่มประสบการณ์นิยมเพื่อสร้างเงื่อนไขและสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการเรียนให้มากที่สุด

1.4 รูปแบบการให้ประสบการณ์

รูปแบบการให้ประสบการณ์มี 3 รูปแบบ คือ (1) การเรียนกับครู (2) การเรียนกับเพื่อน และ(3) การเรียนด้วยตนเอง ชัยยงค์ พรหมวงศ์ (2540:30)

1.4.1 การเรียนกับครู (Teacher Directed Learning-TDL) เป็นการเรียนโดยยึดครูเป็นศูนย์กลางในการเรียน หรือครูมีบทบาทในการเรียนการสอน ครูส่วนมากจะใช้วิธีการสาริตหรือบรรยายให้กับนักเรียน การสอนของครูนั้นอาจใช้สื่อการเรียนการสอนต่าง ๆ ประกอบ เพื่อให้การเรียนการสอนมีประสิทธิภาพมากขึ้น การเลือกสื่อการเรียนการสอนนั้นขึ้นอยู่กับองค์ประกอบหลายประการ เช่น เนื้อหา สภาพนักเรียน ความถนัดของครู เวลาที่ทำการสอน และวัตถุประสงค์ในการสอน

1.4.2 การเรียนกับเพื่อน (Peer Directed Learning-PDL) เป็นเทคนิควิธีการสอนที่มีพื้นฐานมาจากแนวคิดเกี่ยวกับการกระจายบทบาทในการสอน การเรียนกับเพื่อน หมายถึง การให้นักเรียนได้ร่วมประกอบกิจกรรมการเรียนร่วมกับผู้อื่นในชั้นเรียนและให้นักเรียนได้แลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกัน

1.4.3 การเรียนด้วยตนเอง (Self Directed Learning-SDL) เน้นการเรียนรู้ที่นักเรียนกำกับการเรียนเองและการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนซึ่งจัดขึ้น โดยเปิดโอกาสให้นักเรียนสามารถกำหนดวัตถุประสงค์ในการเรียนรู้ ตลอดจนวิธีการบรรลุจุดประสงค์เหล่านั้น ด้วยตนเอง กิจกรรมที่จัดขึ้นมุ่งส่งเสริมให้นักเรียนเกิดความคิดสร้างสรรค์ ครูจะเป็นเพียงผู้คอยแนะนำและผู้จัดเตรียมอุปกรณ์ตลอดจนสถานที่ศึกษาค้นคว้าไว้ให้พร้อม การที่นักเรียนได้เรียนและได้ทำงานที่ใจรักทำให้เกิดแรงกระตุ้นในการเรียน นักเรียนจะค่อย ๆ พัฒนาและปรับปรุงแก้ไขตนเอง และสามารถศึกษาค้นคว้าและเรียนด้วยตนเอง การเรียนการสอนควรคำนึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคลมีหลักอยู่ว่า แต่ละบุคคลมีความแตกต่างกันแต่ละด้าน คือ ด้านความสามารถ สติปัญญา ความต้องการ และความสนใจ

โดยสรุป การสอนแบบอิงประสบการณ์มีรูปแบบการให้ประสบการณ์ 3 รูปแบบ คือ การเรียนกับครูให้ครูเป็นศูนย์กลางในการสอน การเรียนกับเพื่อนให้นักเรียนได้ร่วมกิจกรรม การเรียนด้วยกัน และการเรียนด้วยตนเองโดยคำนึงถึงความแตกต่างของนักเรียนแต่ละคน

ในการวิจัยครั้งนี้ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นใช้รูปแบบการให้ประสบการณ์ทั้ง 3 รูปแบบ คือ มีทั้งการเรียนกับครู การเรียนกับเพื่อน และการเรียนด้วยตนเอง

1.5 ขั้นตอนการสอนแบบอิงประสบการณ์

ชัยงค์ พรหมวงศ์ (2540 : 10) ได้กำหนดขั้นตอนการสอนแบบอิงประสบการณ์ จากวิธีการสอนที่เป็นการผสมผสานการสอนหลายแบบ แบ่งออกเป็น 7 ขั้นตอน คือ (1) ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ (2) ปฐมนิเทศการเผชิญประสบการณ์ (3) เผชิญประสบการณ์ (4) รายงานความก้าวหน้า (5) รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ (6) สรุปประสบการณ์ และ (7) ประเมินหลังเผชิญกับประสบการณ์

ขั้นที่ 1 ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ เป็นการศึกษาประสบการณ์เดิมของนักเรียนก่อนที่จะเรียนประสบการณ์นั้นจากชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

ขั้นที่ 2 ปฐมนิเทศการเผชิญประสบการณ์ เป็นการอธิบายวัตถุประสงค์ของประสบการณ์ เสนอประสบการณ์ที่คาดหวัง เสนอสถานการณ์/ฉาก อธิบายภารกิจ/งาน ชี้แนะแหล่งความรู้ สื่อ และ สิ่งอำนวยความสะดวก และระบุผลที่คาดหวัง

ขั้นที่ 3 เผชิญประสบการณ์ เป็นการเข้าสู่กระบวนการเผชิญประสบการณ์ ด้วยการดำเนินการตามขั้นตอนของการเผชิญประสบการณ์ จนกระทั่งเกิดประสบการณ์ขึ้น

ขั้นที่ 4 รายงานความก้าวหน้า เป็นการรายงานภารกิจของนักเรียนที่ทำในการเผชิญประสบการณ์ ได้ดำเนินการตามขั้นตอนใดมีปัญหาและอุปสรรคอย่างไร

ขั้นที่ 5 รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ เป็นการสรุปการเผชิญประสบการณ์

ขั้นที่ 6 สรุประสบการณ์ เป็นการสรุปขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์

ขั้นที่ 7 ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ เป็นการศึกษาก้าวหน้าของนักเรียน จากชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

โดยสรุป ขั้นตอนการสอนแบบอิงประสบการณ์มี 7 ขั้นตอน คือ (1) ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ (2) ปฐมนิเทศการเผชิญประสบการณ์ (3) เผชิญประสบการณ์ (4) รายงานความก้าวหน้า (5) รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ (6) สรุประสบการณ์ และ (7) ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์

ในการวิจัยครั้งนี้ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นนำมาทดลองใช้ในการสอนแบบอิงประสบการณ์มีขั้นตอนการสอนแบบอิงประสบการณ์ 7 ขั้นตอน

1.6 วิธีการสอนแบบอิงประสบการณ์

วิธีการสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นการผสมผสานวิธีการสอนหลายแบบ เช่น กลุ่มสัมพันธ์ สถานการณ์จำลอง เกม ละคร การสอนแบบโครงการ การสอนแบบอิงปัญหา การฝึกงาน การทดลอง และ การปฏิบัติจริง วาสนา ทวีกุลทรัพย์ (2541 : 226)

ในที่นี้ผู้วิจัยใช้วิธีการสอน ดังนี้ (1) การสอนแบบกลุ่มกิจกรรม (2) การสอนโดยใช้สถานการณ์จำลอง (3) การสอนโดยใช้รายกรณีศึกษา และ (4) การสอนแบบฝึกปฏิบัติ

1.6.1 การสอนแบบกลุ่มกิจกรรม

1) ความหมายของการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม

อาภรณ์ ใจเที่ยง (2540 : 108) ได้ให้ความหมายของการสอนแบบกลุ่มกิจกรรมไว้ดังนี้ การสอนแบบกลุ่มกิจกรรม หมายถึง วิธีสอนที่ครูมอบหมายให้นักเรียนทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม ช่วยกันค้นคว้าหรือทำกิจกรรมที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จ นักเรียนจะเกิดการเรียนรู้ได้ดี เพราะได้ลงมือปฏิบัติงานด้วยตนเอง ช่วยให้นักเรียนเกิดความรู้ ความเข้าใจในบทเรียนยิ่งขึ้น

สุปราณี ศรีไศคำ (2543 : 15) ได้ให้ความหมายการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม หมายถึง การสอนที่ครูมอบหมายให้นักเรียนทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มช่วยกันค้นคว้าหรือทำกิจกรรมที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จ เพื่อช่วยให้เกิดความรู้ ความเข้าใจในบทเรียนยิ่งขึ้น นักเรียนจะเกิดการเรียนได้ดีเพราะได้ลงมือปฏิบัติด้วยตนเอง

โดยสรุป การสอนแบบกลุ่มกิจกรรม หมายถึง การจัดการเรียนการสอนที่ครูมอบหมายให้นักเรียนทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มโดยให้นักเรียนได้ลงมือปฏิบัติงานด้วยตนเอง

2) ความสำคัญของการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม

อากรณ ใจเที่ยง (2540 : 108) ได้กล่าวถึงการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม มีความสำคัญ ดังนี้ (1) เพื่อฝึกทักษะการค้นคว้าหาความรู้จากแหล่งวิทยาการต่าง ๆ (2) เพื่อฝึกการทำงานร่วมกันกับผู้อื่นจนเกิดทักษะกระบวนการกลุ่ม สามารถนำไปใช้เป็นประโยชน์ในชีวิตได้ (3) เพื่อฝึกคุณลักษณะนิสัยของนักเรียน เช่น ความรับผิดชอบในการทำงาน ความมีระเบียบวินัย ความตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ ความมีน้ำใจ (4) เพื่อฝึกทักษะการพูด การคิด การเขียนรายงาน การวิเคราะห์และการสรุป และ (5) เพื่อฝึกความกล้าในการแสดงออก

โดยสรุป การสอนแบบกลุ่มกิจกรรม มีความสำคัญ คือ เป็นการสอน เพื่อฝึกการทำงานร่วมกันกับผู้อื่น ฝึกความรับผิดชอบ ความมีระเบียบวินัยในตนเอง ฝึกคุณลักษณะ นิสัยความรับผิดชอบ ฝึกทักษะการพูด และฝึกความกล้าแสดงออก

3) ข้อดีของการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม

การสอนแบบกลุ่มกิจกรรม ช่วยให้นักเรียนมีโอกาสได้ฝึกลักษณะนิสัย ที่ดี รู้จักยอมรับความคิดเห็นและเหตุผลของผู้อื่น สร้างความสามัคคีในหมู่คณะ และส่งเสริม การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองตามความสนใจและความถนัด (กรมวิชาการ 2527 : 268)

การสอนแบบกลุ่มกิจกรรม ช่วยให้นักเรียนได้ฝึกการทำงานร่วมกันเป็น กลุ่ม ฝึกหน้าที่ ฝึกการเป็นผู้นำ ผู้ตามในกลุ่ม ฝึกการช่วยเหลือกันในการทำงาน ฝึกการทำงานอย่าง เป็นระบบ ฝึกความสามัคคี ฯลฯ ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่พึงประสงค์ มีประโยชน์ต่อการดำรง ชีวิตประจำวันทั้งในปัจจุบันและอนาคต นักเรียนได้ฝึกทักษะการคิด ค้นคว้า หาข้อมูลความรู้จาก แหล่งต่าง ๆ ด้วยตนเอง และฝึกการพูดเสนอผลงานต่อที่ประชุม เป็นการสอนที่ส่งเสริมคิด สร้างสรรค์ ความสามารถ ความถนัด และความสนใจของนักเรียนแต่ละคน นักเรียนมีความ กระตือรือร้นเพราะ ได้ลงมือปฏิบัติตลอดเวลา งานที่ทำสำเร็จด้วยดีเพราะนักเรียนช่วยกันทำ (อากรณ ใจเที่ยง 2540 : 110-111)

โดยสรุป ข้อดีของการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม คือ ช่วยให้นักเรียนได้ฝึก การทำงานร่วมกัน ได้ฝึกคุณลักษณะนิสัยที่พึงประสงค์ และส่งเสริมการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง ตามความสนใจและความถนัด

4) ข้อจำกัดของการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม

การสอนแบบกลุ่มกิจกรรม ถ้าครูไม่อธิบายวิธีการให้ละเอียดเข้าใจ จะทำ ให้เกิดความสับสน และการแบ่งกลุ่มปฏิบัติงานครูควรแบ่งไว้ในแต่ละกลุ่มประกอบด้วยนักเรียน หลายระดับตามความสามารถ (กรมวิชาการ (2527 : 268)

ถ้าครูไม่เตรียมขั้นตอนการสอน ไม่เตรียมสื่อในการเรียนการสอน ไม่เตรียมงานมอบหมายมาอย่างกระจ่างชัดเจน ความสำเร็จของการสอนจะไม่บรรลุเป้าหมาย (อาภรณ์ ใจเที่ยง 2540 : 111)

โดยสรุป ข้อจำกัดของการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม คือ ครูต้องเตรียมการสอนให้พร้อมและอธิบายวิธีการให้นักเรียนอย่างละเอียด การแบ่งกลุ่มปฏิบัติงานควรแบ่งให้แต่ละกลุ่มประกอบด้วยนักเรียนหลายระดับตามความสามารถ ความสำเร็จของการสอนจึงจะบรรลุเป้าหมาย

5) ขั้นตอนการสอนแบบแบ่งกลุ่มกิจกรรม

สุปราณี ศรีใสคำ (2543 : 15) ระบุขั้นตอนการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม มี 3 ขั้นตอน คือ (1) ขั้นเตรียม (2) ขั้นดำเนินการสอน และ (3) ขั้นสรุป

(1) ขั้นเตรียม เป็นขั้นที่ครูจัดเตรียมวางแผนการสอนโดยเตรียมหัวข้องานที่จะมอบหมายให้ทำเป็นกลุ่ม กำหนดจุดมุ่งหมาย เวลา วิธีการ ตลอดจนการเตรียมสื่อการสอนและเอกสารที่ต้องใช้ในการสอน

(2) ขั้นดำเนินการสอน ประกอบด้วยขั้นนำเข้าสู่บทเรียนและขั้นสอน

(3) ขั้นสรุป เป็นการอภิปรายร่วมกัน พร้อมทั้งข้อเสนอแนะซักถาม

ประเด็นปัญหา

โดยสรุป การสอนแบบกลุ่มกิจกรรมมี 3 ขั้นตอน คือ ขั้นเตรียม เป็นการวางแผนการสอนของครู ขั้นดำเนินการสอน เป็นการนำเข้าสู่บทเรียนและการสอน และขั้นสรุป เป็นการอภิปราย เสนอแนะ และซักถามประเด็นปัญหา

6) หลักการจัดกิจกรรมการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม

วัฒนาพร ระงับทุกข์ (2542 : 94) กล่าวถึง การสอนแบบกลุ่มกิจกรรมว่า ควรเป็นกิจกรรมที่เปิดโอกาสให้นักเรียนได้เข้าร่วมกิจกรรมการเรียนการสอนอย่างทั่วถึง และมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ โดยจัดกิจกรรมที่เน้นนักเรียนเป็นศูนย์กลางที่มีลักษณะ ดังนี้

(1) ส่งเสริมให้นักเรียนได้ค้นพบและสร้างความรู้ด้วยตนเอง โดยค้นคว้าหาความรู้จากแหล่งต่าง ๆ ค้นพบข้อความรู้ได้ด้วยตนเอง

(2) ส่งเสริมให้นักเรียนได้คิด ทำ และแสดงออก เพื่อแก้ปัญหาหรือสร้างผลงาน

(3) ส่งเสริมให้นักเรียนมีปฏิสัมพันธ์กับเพื่อนหรือกลุ่ม ได้เรียนรู้จากการแลกเปลี่ยนข้อมูลความรู้ ความคิด และประสบการณ์ให้มากที่สุด

(4) ส่งเสริมให้นักเรียนเรียนรู้และปฏิบัติอย่างมีขั้นตอน หรือเป็นกระบวนการ

(5) ส่งเสริมให้นักเรียนมีผลงานจากการปฏิบัติ

(6) ส่งเสริมให้นักเรียนมีส่วนร่วมในการประเมินตนเองและเพื่อน

(7) ส่งเสริมให้นักเรียนได้นำความรู้ไปใช้ประโยชน์

โดยสรุป หลักการจัดการกิจกรรมการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม ต้องส่งเสริมให้นักเรียนได้ค้นพบและสร้างความรู้ด้วยตนเอง มีความกล้าแสดงออก มีส่วนร่วมในการเรียน และสามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ได้

ในการวิจัยครั้งนี้ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ใช้วิธีการสอนแบบกลุ่มกิจกรรมที่มอบหมายให้นักเรียนทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม มีการอภิปราย และร่วมกันสร้างชิ้นงาน

1.6.2 การสอนโดยใช้สถานการณ์จำลอง

1) ความหมายของการสอนโดยใช้สถานการณ์จำลอง

ทิตานา เขมมณี (2545 : 89) ได้กล่าวถึงการสอนโดยใช้สถานการณ์จำลอง คือ กระบวนการที่ครูให้ข้อมูลที่มีสภาพคล้ายกับข้อมูลในความเป็นจริง ให้นักเรียนลง ไปเล่นในสถานการณ์ที่มีบทบาท ข้อมูล และกติกการเล่น ที่สะท้อนความเป็นจริง และมีปฏิสัมพันธ์กับ สิ่งต่างๆ ที่อยู่ในสถานการณ์นั้น ใช้ในการช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด โดย ในการตัดสินใจ และแก้ปัญหาต่างๆ ได้

โดยสรุป การสอนโดยใช้สถานการณ์จำลอง หมายถึง กระบวนการสอนที่ครูสร้างสถานการณ์ขึ้นมาให้ใกล้เคียงกับสภาพความจริง ให้นักเรียน ได้ฝึกคิดแก้ปัญหาจากสถานการณ์จำลองทำให้เกิดการเรียนรู้ และสามารถนำไปใช้แก้ปัญหาในชีวิตจริงได้

2) ขั้นตอนการสอนโดยใช้สถานการณ์จำลอง

อาภรณ์ ใจเที่ยง (2540 : 126-127) กล่าวถึงขั้นตอนการสอนโดยใช้สถานการณ์จำลอง ประกอบด้วย 3 ขั้นตอน คือ (1) ขั้นเตรียมการสอน (2) ขั้นดำเนินการสอน และ (3) ขั้นอภิปรายและสรุปผล โดยแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียด ดังนี้

(1) **ขั้นเตรียมการสอน** เป็นการกำหนดจุดประสงค์ กำหนดสถานการณ์จำลอง กำหนดโครงสร้างของสถานการณ์จำลอง และกำหนดสื่อการสอน

ก. กำหนดจุดประสงค์ ครูควรเตรียมให้ชัดเจนว่าให้นักเรียนเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอะไรบ้าง ต้องการให้นักเรียนสามารถแก้ปัญหาใดได้เมื่อพบสถานการณ์นั้นแล้วการกำหนดจุดประสงค์ไว้ชัดเจนจะช่วยให้การสร้างสถานการณ์จำลองทำได้ง่ายขึ้น

ข. กำหนดสถานการณ์จำลอง ครูควรได้พิจารณาเลือก สถานการณ์ที่เป็นจริงมาดัดแปลงให้เหมาะสมกับการจัดการเรียนการสอนในห้องเรียน โดยเป็นสถานการณ์ที่เปิดโอกาสให้นักเรียนได้คิด วิเคราะห์ วินิจฉัย และตัดสินใจที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริงซึ่งก่อให้เกิดการเรียนรู้และทักษะที่ต้องการ

ค. กำหนดโครงสร้างของสถานการณ์จำลอง

ง. กำหนดสื่อการสอน วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็น

(2) **ขั้นตอนการสอน มีลำดับขั้นดังนี้**

ก. ครูเสนอสถานการณ์จำลองโดยอาจใช้วิธีดังนี้ (1) เล่าให้ฟังหรือให้อ่านสถานการณ์ที่เกิดขึ้น (2) ให้อ่านภาพแล้วเล่าประกอบ (3) ให้อ่านภาพยนตร์สถานการณ์ที่เกิดขึ้น หรือ (4) ให้อ่านจากฉากที่จัดไว้ที่มีผู้แสดงบทบาทประกอบ

ข. นักเรียนศึกษาปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาอาจให้นักเรียนแบ่งกลุ่มเป็นกลุ่มย่อยร่วมกันแสดงความคิดเห็น

ค. นักเรียนเสนอผลงานแนวทางแก้ปัญหา ซึ่งอาจเป็นตัวแทนกลุ่มหรือทั้งหมด

(3) **ขั้นอภิปรายและสรุปผล** เป็นการอภิปรายหลังการจบสถานการณ์จำลองเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุดทุกฝ่ายจะต้องร่วมกันอภิปรายโดยพยายามค้นหาว่าอะไรเกิดขึ้นและทำไมจึงเกิดสภาพการณ์เช่นนั้น การอภิปรายจะช่วยให้ครูประเมินความสำเร็จและความล้มเหลวของสถานการณ์และควรทำทันที เมื่อจบสถานการณ์จำลองนั้น ๆ ลักษณะของการอภิปรายครูอาจใช้คำถามในลักษณะที่ประเมินผล ผู้ร่วมกิจกรรม โดยให้อธิบายว่าเกิดความคิดอะไรบ้าง ในขณะที่เข้าไปร่วมกิจกรรมในสถานการณ์นั้น ๆ และได้กระทำอะไรจากความคิดนั้น ไปบ้างและใครเป็นผู้มีอิทธิพลมากที่สุดและใครเข้าร่วมกิจกรรมได้ดีที่สุด ให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้อธิบายจากความรู้สึที่เกิดขึ้นเพื่อเป็นการประเมินผล ในการสรุปตอนท้ายควรอภิปรายเกี่ยวกับข้อดี ข้อเสีย และสิ่งที่ควรปรับปรุงเพื่อจะใช้สถานการณ์จำลองนั้นซ้ำอีก

โดยสรุป ขั้นตอนการสอนโดยใช้สถานการณ์จำลอง ประกอบด้วย

(1) ขั้นเตรียมการ (2) ขั้นตอนการสอน และ (3) ขั้นอภิปรายและสรุปผล

ในการวิจัยครั้งนี้ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นใช้สถานการณ์จำลองในการเผชิญประสบการณ์ โดยกำหนดเรื่องเกี่ยวกับการขายและการตลาด โดยมีข้อมูลให้นักเรียนได้คิดวิเคราะห์และอภิปรายผล

1.6.3 การสอนโดยใช้รายกรณีศึกษา

1) ความหมายของการสอนโดยใช้รายกรณีศึกษา นักการศึกษาได้ให้ความหมายของการสอนโดยใช้รายกรณีศึกษา ดังนี้

ทิสนา เขมมณี (2545 : 360) การสอนโดยใช้รายกรณีศึกษา หมายถึง กระบวนการที่ครูใช้ในการช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด โดยให้นักเรียน ศึกษาเรื่องที่สมมติขึ้นจากความเป็นจริง และตอบประเด็นคำถามเกี่ยวกับเรื่องนั้น แล้ว

นำคำตอบและเหตุผลที่มาของคำตอบนั้นมาใช้เป็นข้อมูลในการอภิปราย เพื่อให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์

โดยสรุป การสอนโดยใช้รายกรณีศึกษา หมายถึง การกำหนดเรื่อง และรายละเอียดของเรื่องที่เหมาะสมขึ้นจากความเป็นจริง โดยนำเสนอเป็นเรื่องราวให้นักเรียนได้ศึกษา และวิเคราะห์เกี่ยวกับเรื่องนั้น เพื่อให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์

2) ความสำคัญของการสอนโดยใช้รายกรณีศึกษา

การสอนโดยใช้รายกรณีศึกษาเป็นวิธีการสอนโดยเปิดโอกาสให้นักเรียนได้อภิปรายจับประเด็นปัญหา รู้จักวิเคราะห์เหตุการณ์และปัญหาของกรณีเฉพาะราย โดยมี ความสำคัญต่อการสอนโดยใช้รายกรณีศึกษา ดังนี้ (1) ฝึกหัดให้นักเรียนนำความรู้ทฤษฎีและ ประสบการณ์มาใช้พิจารณาในแง่ปฏิบัติ (2) เนื้อหาของรายกรณีศึกษาจะช่วยกระตุ้นให้นักเรียน หาทางแก้ปัญหาอย่างเหมาะสม และ (3) เพื่อนำเข้าสู่หลักการบริหารงานหรือเป็นแบบฝึกหัดให้ นักเรียนแก้ปัญหาได้ (นพพงษ์ บุญจิตราคุลย์ 2517 : 163)

โดยสรุป การสอนโดยใช้รายกรณีศึกษามีความสำคัญ คือ (1) ฝึกหัดให้ นักเรียนนำความรู้และประสบการณ์มาใช้ในการปฏิบัติ (2) เนื้อหาของรายกรณีศึกษาจะช่วยกระตุ้น ให้นักเรียน ศึกษาหาทางแก้ปัญหาอย่างเหมาะสม และ (3) เพื่อนำเข้าสู่หลักการบริหารงานทำ ให้ นักเรียนแก้ปัญหาได้

3) วิธีการสอนโดยใช้รายกรณีศึกษา

กาญจนา เกียรติประวัติ (2524 : 134) ได้กล่าวถึงวิธีการสอนโดยใช้ รายกรณีศึกษาไว้ดังนี้ (1) เลือกปัญหาหรือหัวข้อที่จะศึกษา (2) เตรียมเครื่องมือในการศึกษาให้แก่ นักเรียน กรณีที่ใช้ควรมีข้อมูลพอเพียงที่นักเรียนจะศึกษาได้ลึกซึ้ง ครูอาจจะหากรณีได้จากตำรา เรียนใหม่ ๆ หรือเอกสารประกอบหลักสูตร ซึ่งปกติสื่อที่ใช้มักเป็นเอกสาร ภาพยนตร์ รูปภาพ การ ทดลองต่าง ๆ ก็นำมาใช้ได้ (3) ศึกษากรณีเฉพาะรายกรณีศึกษาที่เลือกไว้ ซึ่งครู แนะนำปัญหาหรือ ความหมายของกรณี แนะนำจุดมุ่งหมายและคำถามที่ต้องพิจารณา และแนะนำบทบาทของนักเรียน หรือวิธีการศึกษา และ (4) อภิปรายเกี่ยวกับสิ่งที่นักเรียนค้นพบและเกี่ยวกับข้อสรุปที่คิดได้ ในขั้นนี้ การใช้บทบาทสมมติ การอภิปรายหมู่ การบรรยายหมู่หรือกิจกรรมอื่น ๆ ที่คล้ายคลึงกันอาจนำมาใช้ได้ เพื่อช่วยให้นักเรียนสำรวจความคิดและสรุปด้วยตนเองได้

โดยสรุป การสอนโดยใช้รายกรณีศึกษามีวิธีการดังนี้ (1) เลือกปัญหาหรือ หัวข้อที่จะศึกษา (2) เตรียมเครื่องมือในการศึกษาให้แก่ นักเรียน (3) ให้นักเรียนศึกษากรณีเฉพาะรายที่ เลือกไว้ และ (4) ให้นักเรียนอภิปรายเป็นกลุ่มและสรุปได้ด้วยตนเอง

ในการวิจัยครั้งนี้ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นใช้
รายกรณีศึกษาในรูปแบบสื่อสิ่งพิมพ์ โดยสมมติเรื่องเกี่ยวกับรายการค้าหรือรายการบัญชีให้นักเรียนใช้
ในการเผชิญประสบการณ์ ด้วยการคิดวิเคราะห์จากกรณีร่วมกัน

1.7 การจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนแบบอิงประสบการณ์

1.7.1 ความหมายของการจัดสภาพแวดล้อมในการเรียน

สภาพแวดล้อมในการเรียน หมายถึง สภาพที่อยู่รอบตัวครูและนักเรียนซึ่ง
เกื้อหนุนให้นักเรียนและครู มีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน จับกลุ่มทำงานร่วมกันทำให้เกิดบรรยากาศในการ
เรียนการสอนที่ดี คือ เกิดความห่วงใย เอื้ออาทรระหว่างครูกับนักเรียน และระหว่างนักเรียนด้วย
กันเอง (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และวาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2548 : 6-5)

โดยสรุป สภาพแวดล้อมในการเรียน หมายถึง สภาพที่อยู่รอบตัวครู
นักเรียน เพื่อสร้างบรรยากาศในการเรียนการสอนที่ดี

1.7.2 หลักการในการจัดสภาพแวดล้อมในการเรียน

การจัดสภาพแวดล้อมในการเรียน เป็นการวางแผนเตรียมการออกแบบ
ตกแต่ง และประเมินสิ่งอำนวยความสะดวก และบรรยากาศให้เอื้อต่อการเรียนการสอนเนื้อหาสาระ
ของวิชาต่าง ๆ ซึ่งยึดหลักการดังนี้ (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ 2548 : 6-6)

- 1) หลักการสร้างแรงจูงใจ เป็นการจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนทางกายภาพ
ทางจิตภาพ และทางสังคมภาพให้นักเรียนรู้สึกเบิกบาน ไม่หดหู ดิ้นตัวอยู่ตลอดเวลา ไม่่วงนอน
 - 2) หลักความสะอาดเป็นระเบียบเรียบร้อย ห้องเรียนที่สะอาดและจัดอย่าง
เป็นระเบียบทำให้นักเรียนต้องการอยู่ และต้องการเรียนในห้องเรียนที่สะอาดเรียบร้อย
 - 3) หลักการประหยัด เป็นการจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนโดยใช้วัสดุ
อุปกรณ์ที่หาได้ในท้องถิ่น คำนึงถึงการตอบแทนที่มีค่าสูงทั้งโดยตรงและทางอ้อม
 - 4) หลักของประโยชน์ใช้สอย ทุกสิ่งทุกอย่างที่นำมาใช้ในการจัดห้องเรียน
ต้องคำนึงถึงการใช้ประโยชน์ในการเรียนการสอน
 - 5) หลักความสะดวกต่อการใช้สอย สิ่งของที่นำมาจัดในห้องเรียนในการที่
ครูหรือนักเรียนต้องการใช้ต้องนำออกมาใช้ได้สะดวก
 - 6) หลักการสวยงาม ห้องเรียนที่ตกแต่งสวยงามทำให้บรรยากาศในห้องเรียน
น่าอยู่ และหากการตกแต่งให้สวยงามร่วมกันระหว่างครูกับนักเรียนจะทำให้เกิดความภาคภูมิใจ
- โดยสรุป การจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนต้องยึดหลักการสร้างแรง
จูงใจ ความสะอาดเป็นระเบียบเรียบร้อย การประหยัด ประโยชน์ใช้สอย ความสะดวกและ
ความสวยงาม เพราะเป็นสิ่งที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมนักเรียน

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัย ได้จัดห้องเรียน เพื่อใช้ในการทดลองชุดการสอน แบบอิงประสบการณ์โดยคำนึงถึง ความสะอาด ความเป็นระเบียบเรียบร้อย สะดวกต่อการใช้สอย จัดตกแต่งห้องเรียนให้มีบรรยากาศน่าเรียน

1.7.3 วิธีการจัดสภาพแวดล้อมในการเรียน

วิธีการจัดสภาพแวดล้อมในการเรียนมี 3 วิธีการ ได้แก่ (1) วิธีการจัดสภาพแวดล้อมทางกายภาพ (2) วิธีการจัดสภาพแวดล้อมทางจิตภาพ และ(3) วิธีการจัดสภาพแวดล้อมทางสังคม ครูและนักเรียนจำเป็นต้องมีวิธีการจัดสภาพแวดล้อมแต่ละประเภท เพื่อให้ครูและนักเรียนสามารถทำการเรียนการสอนได้ดีที่สุด (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ 2548 : 6-10)

1) วิธีการจัดสภาพแวดล้อมทางกายภาพ เป็นการกำหนดที่ตั้งห้องเรียน ห้องเรียนควรตั้งอยู่ในที่อากาศถ่ายเทได้สะดวก มีแสงสว่างเพียงพอ ไม่มีเสียงรบกวน และไม่มีกลิ่นเหม็น ห้องเรียนควรมีอุณหภูมิที่พอเหมาะมีระบบระบายอากาศที่เหมาะสม การจัด โต๊ะเก้าอี้ในการเรียนควรจัดให้เหมาะสมกับวัยนักเรียน มีการจัดมุมวิชาการเพื่อใช้เป็นแหล่งความรู้ในการศึกษาหาความรู้ด้วยตนเอง การจัดสภาพแวดล้อมทางกายภาพที่เหมาะสมช่วยให้การเรียนการสอนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

2) วิธีการจัดสภาพแวดล้อมทางจิตภาพ เกี่ยวข้องกับการพัฒนาบุคลิกภาพของครูครูต้องพัฒนาบุคลิกภาพด้านอารมณ์ ความสนใจ และทัศนคติของตนเองให้เป็นคนมองโลกในแง่ดี มีความเป็นกันเองกับนักเรียนทำให้เกิดความไว้วางใจและทำให้เข้าใจภูมิหลังและสภาพจิตใจของนักเรียน ทำให้บรรยากาศของห้องเรียนสดใส

3) วิธีการจัดสภาพแวดล้อมทางสังคม ได้แก่ สภาพทางครอบครัว ความเชื่อถือ การอบรมเลี้ยงดู กฎระเบียบ ขนบธรรมเนียมประเพณี ความสัมพันธ์ของครูและนักเรียน ครูจำเป็นต้องหาวิธีการจัดสภาพแวดล้อมทางสังคมในส่วนตัวตนเองสามารถจะปรับเปลี่ยนได้ โดยเฉพาะในด้านความสัมพันธ์ระหว่างครูด้วยตนเอง ความสัมพันธ์ระหว่างครูกับนักเรียน และความสัมพันธ์ระหว่างครูกับผู้ปกครอง ความสัมพันธ์ที่ดีจะทำให้บรรยากาศทางสังคมของโรงเรียนและห้องเรียนดีขึ้น

โดยสรุป สภาพแวดล้อมในการเรียนมี 3 ประเภท คือ สภาพแวดล้อมทางกายภาพ สภาพแวดล้อมทางจิตภาพ และสภาพแวดล้อมทางสังคม

ในการวิจัยครั้งนี้ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ได้จัดสภาพแวดล้อมในการเรียนทั้ง 3 ด้าน คือ ด้านกายภาพมีการจัดห้องเรียนที่เหมาะสมกับวัยของนักเรียนมีแสงสว่างเพียงพอ และมีมุมวิชาการเพื่อให้นักเรียนได้ศึกษาหาความรู้ได้ตามความสนใจของตนเอง ด้านจิตภาพ ครูได้สร้างบรรยากาศด้วยการให้ความเป็นกันเองกับนักเรียน และสภาพแวดล้อมทางด้านสังคม

ครูได้มีการประสานงานกับทางโรงเรียนในการขอใช้ห้องเพื่อความสะดวกในการเรียนทำให้การเรียนมีประสิทธิภาพ และที่สำคัญมีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนกับเพื่อน และมีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างครูกับเพื่อน ทั้งนี้ ได้คำนึงถึงหลักในการจัดสภาพแวดล้อมโดยยึดหลักการสร้างแรงจูงใจ ความสะอาด เป็นระเบียบเรียบร้อย ความประหยัด ประโยชน์ใช้สอย ความสะดวก และความสวยงามด้วย

1.8 ผลกระทบจากการสอนแบบอิงประสบการณ์

ผลกระทบของการสอนแบบอิงประสบการณ์ไว้ ดังนี้ (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ 2540 : 5)

1.8.1 ทำให้นักเรียนได้รับประสบการณ์ที่สามารถนำไปใช้ในการดำเนินชีวิตและการทำงาน โดยมุ่งให้ "ทำได้" มากกว่า "มุ่งให้รู้"

1.8.2 เป็นการเลียนแบบธรรมชาติของชีวิตจริง เมื่อมีปัญหาที่ต้องประสบนักเรียนก็จะขวนขวายหาความรู้จากแหล่งต่าง ๆ มาใช้ในการแก้ปัญหา ทำให้ได้กระบวนการทำงานที่สามารถนำติดตัวไปใช้ได้

1.8.3 สร้างคุณลักษณะที่สำคัญในการเป็นสมาชิกสังคมโลก คือทำเป็น แก้ปัญหาเป็น มีความเชื่อมั่นในตนเอง รู้จักเสาะแสวงหาความรู้ รู้จักตัดสินใจ และการทำงานเป็นกลุ่ม โดยเฉพาะอย่างยิ่งจะทำให้คิดและทำอย่าง "มืออาชีพ"

1.8.4 บทบาทของครูและนักเรียนจะเปลี่ยนไป บทบาทของครูจะทำหน้าที่เกื้อกูลอำนวยความสะดวกในการเรียนเป็นผู้ประสานงานให้กำลังใจให้คำปรึกษา และให้ข้อมูลตามที่นักเรียนร้องขอ และทำหน้าที่ประเมินการเรียนรู้จากประสบการณ์ที่กำหนดให้นักเรียนเผชิญและบทบาทของนักเรียนจะต้องมีความรับผิดชอบในการเสาะแสวงหาความรู้ในการเผชิญประสบการณ์จากผู้รู้และแหล่งความรู้ต่าง ๆ

1.8.5 ระบบการสอนแบบอิงประสบการณ์ จะเป็นระบบการเรียนการสอนที่เป็นสากลและระบบแห่งอนาคต

โดยสรุป การสอนแบบอิงประสบการณ์มีผลกระทบต่อการเรียนการสอน คือ นักเรียนได้รับประสบการณ์ เลียนแบบธรรมชาติของชีวิตจริง สร้างคุณลักษณะในการเป็นสมาชิกในสังคมโลก บทบาทครูและนักเรียนจะเปลี่ยนไป และระบบการสอนแบบอิงประสบการณ์เป็นระบบการเรียนการสอนสากลมากขึ้นในอนาคต

ในการวิจัยครั้งนี้ได้นำผลกระทบจากการสอนแบบอิงประสบการณ์ไปสร้างแบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อคุณภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

2. ชุดการสอน

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับชุดการสอน ครอบคลุม (1) ความหมายของชุดการสอน (2) ความสำคัญของชุดการสอน (3) องค์ประกอบของชุดการสอน (4) ประเภทของชุดการสอน และ (5) ขั้นตอนการผลิตชุดการสอน

2.1 ความหมายของชุดการสอน

ชุดการสอน หมายถึง สื่อที่จัดสำหรับหน่วยการเรียนรู้ หัวข้อ เนื้อหา และ ประสบการณ์ของแต่ละหน่วยที่จัดไว้เป็นชุด หรือกล่อง ภายในจะมีคู่มือการใช้ประกอบด้วย รายละเอียด และคำแนะนำต่าง ๆ รวมทั้งสื่อการสอนที่จำเป็น เช่น รูปภาพ แผนภูมิ ของจำลอง เครื่องมือทดลอง สไลด์ เทป และอื่น ๆ (เบรื่อง กุมุท 2517 : 15)

ชุดการสอน หมายถึง ระบบการผลิตและการนำสื่อการสอนประสมที่สอดคล้องกับวิชา หน่วยการสอน และหัวเรื่องมาช่วยให้การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการเรียนรู้ ของนักเรียน เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และสุดา สินสกุล 2520 : 101)

ชุดการสอน หมายถึง ชุดเอกประสงค์ คือ ใช้สอนได้เพียงเรื่องเดียว โดยมีการผสมสื่ออย่างมีระบบรองรับ มีเนื้อหาสาระครบในตัวเอง ที่ครอบคลุมการสอนของครูได้ครบวงจร (วาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2540 : 60)

โดยสรุป ชุดการสอน เป็นชุดสื่อประสมที่ประกอบด้วยสื่อหลากหลายชนิดที่สอดคล้องกับหน่วยการเรียนรู้ และครอบคลุมการสอนของครูช่วยให้การเรียนรู้ของนักเรียนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาความหมายของชุดการสอนเพื่อนิยามศัพท์เฉพาะ

2.2 ความสำคัญของชุดการสอน

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และสุดา สินสกุล (2520 : 54-55) ได้ให้ความสำคัญของชุดการสอนไว้ ดังนี้

- 1) ช่วยให้ครูถ่ายทอดเนื้อหาและประสบการณ์ที่สลับซับซ้อนและมีลักษณะเป็นนามธรรมสูง ซึ่งครูไม่สามารถถ่ายทอดด้วยการบรรยายได้ดี
- 2) ช่วยสร้างความสนใจของนักเรียนต่อสิ่งที่กำลังศึกษา เพราะชุดการสอนจะเปิดโอกาสให้นักเรียนมีส่วนร่วมในการเรียนของตนเองและสังคม
- 3) เปิดโอกาสให้นักเรียนได้แสดงความคิดเห็น ฝึกการตัดสินใจ แสวงหาความรู้ด้วยตนเอง และการมีความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม

4) ช่วยสร้างความพร้อมและความมั่นใจแก่นักเรียน เพราะชุดการสอนผลิตไว้เป็นหมวดหมู่หยิบไปใช้ได้ทันที

5) ทำให้การเรียนการสอนของนักเรียนเป็นอิสระจากอารมณ์ของครู

6) ช่วยให้การเรียนเป็นอิสระจากบุคลิกภาพของครู เนื่องจากชุดการสอนทำหน้าที่ถ่ายทอดความรู้แทนครู แม้ครูจะพูดหรือถ่ายทอดไม่เก่ง นักเรียนสามารถเรียน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

โดยสรุป ความสำคัญของชุดการสอนช่วยให้นักเรียนสามารถศึกษาหาความรู้จากชุดการสอนได้ด้วยตนเอง เป็นอิสระจากอารมณ์ของครู ทำให้เรียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากความสำคัญของชุดการสอนในการวิจัยครั้งนี้ ช่วยให้ครูถ่ายทอดเนื้อหาสาระและประสบการณ์ที่สลับซับซ้อน ช่วยเร้าความสนใจของนักเรียน เปิดโอกาสให้นักเรียนได้แสดงความคิดเห็น ฝึกการตัดสินใจ แสวงหาความรู้ด้วยตนเอง และมีความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม สร้างความพร้อมและความมั่นใจให้กับนักเรียน และใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

2.3 องค์ประกอบของชุดการสอน

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และสุดา สีนสกุล (2520 : 105-106) ได้จำแนกส่วนประกอบของชุดการสอนไว้ 4 ส่วน คือ (1) คู่มือและแบบฝึกปฏิบัติ (2) คำสั่ง (3) เนื้อหาสาระ และ (4) การประเมินผล

1) คู่มือและแบบฝึกปฏิบัติ สำหรับครู ผู้ใช้ชุดการสอน และนักเรียนที่ต้องเรียนจากชุดการสอน

2) คำสั่ง หรือการมอบงาน เพื่อกำหนดแนวทางการเรียนให้นักเรียน

3) เนื้อหาสาระ อยู่ในรูปของสื่อการสอนแบบประสม และกิจกรรมการเรียนการสอนทั้งแบบกลุ่มและรายบุคคล ซึ่งกำหนดไว้ตามวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม

4) การประเมินผล เป็นการประเมินผลของกระบวนการ ได้แก่ แบบฝึกหัด รายงานการค้นคว้า ฯลฯ และผลของการเรียนรู้ในรูปของแบบทดสอบต่าง ๆ ส่วนประกอบทั้งหมดจะอยู่ในกล่องหรือซอง โดยจัดเป็นหมวดหมู่ เพื่อสะดวกต่อการใช้

โดยสรุป องค์ประกอบของชุดการสอน ประกอบด้วย คู่มือและแบบฝึกปฏิบัติ คำสั่งหรือการมอบหมายงาน เนื้อหาสาระ และการประเมินผล

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้สร้างชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ตามองค์ประกอบของชุดการสอน

2.4 ประเภทของชุดการสอน

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ (2543 : 114) แบ่งชุดการสอนออกเป็น 4 ประเภท คือ (1) ชุดการสอนประกอบการบรรยาย (2) ชุดการสอนสำหรับกิจกรรมกลุ่ม (3) ชุดการสอนรายบุคคล และ (4) ชุดการสอนทางไกล

1) ชุดการสอนประกอบการบรรยาย เป็นชุดการสอนที่มุ่งช่วยขยายเนื้อหาสาระ การสอนแบบบรรยายให้ชัดเจนขึ้น ช่วยให้ครูพูดน้อยลงและให้สื่อการสอนทำหน้าที่แทน

2) ชุดการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม เป็นชุดการสอนที่มุ่งให้นักเรียนได้ประกอบ กิจกรรมกลุ่ม

3) ชุดการสอนตามเอกัตภาพหรือชุดการสอนรายบุคคล เป็นชุดการสอนที่มุ่งให้ นักเรียนสามารถศึกษาหาความรู้ด้วยตนเอง ตามความแตกต่างระหว่างบุคคล

4) ชุดการสอนทางไกล เป็นชุดการสอนที่ครูกับนักเรียนอยู่ต่างถิ่นต่างเวลากัน มุ่ง สอนให้นักเรียนศึกษาได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องเข้าชั้นเรียน ประกอบด้วย สื่อประเภทสิ่งพิมพ์ วิทยุกระจายเสียง วิทยุเครื่องโทรทัศน์ ภาพยนตร์ และการสอนเสริมตามศูนย์บริการการศึกษา

โดยสรุป ประเภทชุดการสอน จำแนกเป็น 4 ประเภทได้แก่ (1) ชุดการสอน ประกอบการบรรยาย (2) ชุดการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม (3) ชุดการสอนรายบุคคล และ (4) ชุดการสอนทางไกล

จากประเภทของชุดการสอนผู้วิจัยได้นำไปพัฒนาในการสร้างชุดการสอนแบบอิง ประสิทธิภาพ

2.5 ขั้นตอนการผลิตชุดการสอน

วาสนา ทวีกุลทรัพย์ (2541 : 218-219) กล่าวถึงขั้นตอนการผลิตชุดการสอนที่ยึด ระบบการสอนแผนจุฬา มีขั้นตอนสำคัญ ดังนี้ (1) การกำหนดหมวดหมู่เนื้อหาประสิทธิภาพ (2) การกำหนดหน่วยการสอน (3) การกำหนดหัวเรื่อง (4) การกำหนดแนวคิด (5) การกำหนด วัตถุประสงค์ (6) การกำหนดกิจกรรมการเรียนรู้ (7) การกำหนดแนวทางการประเมิน (8) การเลือก และผลิตสื่อการสอน (9) การทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอน และ (10) การนำชุดการสอนไปใช้

ขั้นที่ 1 การกำหนดหมวดหมู่เนื้อหาประสิทธิภาพ เป็นการจำแนกเนื้อหา และ ประสิทธิภาพออกเป็นหน่วย โดยพิจารณาจากหลักสูตรแล้วกำหนด โครงร่างแบ่งเป็นหน่วยการสอน

ขั้นที่ 2 การกำหนดหน่วยการสอน เป็นการเลือกหน่วยการสอนมาผลิตเป็นชุด การสอน 1 หน่วยการสอนเท่ากับ 1 ชุดการสอน

ขั้นที่ 3 การกำหนดหัวเรื่อง เป็นการนำหน่วยการสอนที่กำหนดไว้มาจำแนกให้ เป็นหัวเรื่องหรือหน่วยย่อย ควรมี 4-6 หัวเรื่อง

ขั้นที่ 4 การกำหนดแนวคิด เป็นการเขียนคำสำคัญ ที่ปรากฏในเนื้อหาสาระใน แต่ละ หัวเรื่องออกมาเป็นข้อ ๆ เท่ากับจำนวนหัวเรื่องในลักษณะความเรียงที่เป็นประโยคสมบูรณ์ ถ้อยคำ ชัดเจน แนวคิดที่เขียนเป็นแนวคิดระดับนำไปใช้ ในแต่ละหัวเรื่องจะต้องมีแนวคิดของ หัวเรื่องนั้น

ขั้นที่ 5 การกำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการระบุพฤติกรรมที่ต้องการให้นักเรียน แสดง มักจะเขียนในรูปวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมที่ประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 องค์ประกอบ คือเงื่อนไข พฤติกรรม และเกณฑ์ ในการเขียนวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมมักจะเขียนให้สอดคล้อง กับหัวเรื่อง โดยเขียนเป็นวัตถุประสงค์ทั่วไปก่อน แล้วจึงเขียนเป็นวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม

ขั้นที่ 6 การกำหนดกิจกรรมการเรียนรู้ เป็นการระบุกิจกรรมที่จะให้นักเรียนทำ โดยต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม

ขั้นที่ 7 การกำหนดแนวทางการประเมิน เป็นการระบุแนวทางที่จะวัดผลการ เรียนรู้ของนักเรียน ในขั้นนี้จะมีการประเมิน 2 ประเภท คือ การประเมินพฤติกรรมต่อเนื่องหรือการ ประเมินกระบวนการ และการประเมินพฤติกรรมขั้นสุดท้ายหรือการประเมินผลสัมฤทธิ์ของนักเรียน

ขั้นที่ 8 การเลือกและผลิตสื่อการสอน เป็นการคัดเลือกและจัดทำสื่อที่ใช้ถ่ายทอด เนื้อหาสาระ และสื่อที่ใช้ประกอบกิจกรรมการเรียนรู้

ขั้นที่ 9 การทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอน เป็นการนำชุดการสอนไปทดลอง ใช้ (Try Out) เพื่อปรับปรุงแล้วนำไปทดลองใช้จริง (Trial Run) นำผลที่ได้มาปรับปรุงแก้ไข

ขั้นที่ 10 การนำชุดการสอนไปใช้ เป็นการนำชุดการสอนที่ผ่านการทดสอบมาใช้ ขั้นตอนการใช้ชุดการสอนมี 5 ขั้นตอน คือ ทำแบบทดสอบก่อนเรียน นำเข้าสู่บทเรียน ประกอบ กิจกรรม สรุปบทเรียน และทำแบบทดสอบหลังเรียน

โดยสรุป ขั้นตอนการผลิตชุดการสอน ประกอบด้วย 10 ขั้นตอน คือ (1) การ กำหนดหมวดหมู่เนื้อหาประสบการณ์ (2) การกำหนดหน่วยการสอน (3) การกำหนดหัวเรื่อง (4) การกำหนดแนวคิด (5) การกำหนดวัตถุประสงค์ (6) การกำหนดกิจกรรมการเรียนรู้ (7) การกำหนด แนวทางการประเมิน (8) การเลือกและผลิตสื่อการสอน (9) การทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอน และ (10) การนำชุดการสอนไปใช้

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้พัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ตามขั้นตอนการผลิตชุดการสอนทั้ง 10 ขั้นตอน

3. ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ครอบคลุมรายละเอียด ดังนี้ (1) ความหมายชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (2) ขั้นตอนการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ และ (3) การใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

3.1 ความหมายชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นชุดสื่อประสมที่จัดเตรียมไว้สำหรับกำหนดแนวทางการเผชิญประสบการณ์ เพื่อให้นักเรียนได้ทราบถึงประสบการณ์หลัก ประสบการณ์รอง การกิจและงาน ซึ่งกำหนดรายละเอียดและขั้นตอนไว้ในแผนเผชิญประสบการณ์โดยใช้ความรู้ ข้อมูลจากประมวลสาระและแหล่งความรู้ในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้การเผชิญประสบการณ์สำเร็จลุล่วง (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ 2540 : 2-3)

โดยสรุป ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นชุดสื่อประสมที่ใช้สำหรับให้นักเรียนได้ทราบถึงรายละเอียดขั้นตอนในการเผชิญประสบการณ์

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยศึกษาความหมายของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เพื่อใช้ในการนิยามศัพท์เฉพาะ

3.2 ขั้นตอนการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

จากความหมายของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ของ ศาสตราจารย์ ดร.ชัยยงค์ พรหมวงศ์ ผู้พัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ได้กำหนดขั้นตอนการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีขั้นตอนที่สำคัญ 11 ขั้นตอน ดังนี้ (1) การวิเคราะห์เนื้อหา(หลักสูตร/วิชา) (2) การกำหนดชุดประสบการณ์ที่คาดหวัง (3) การวิเคราะห์และกำหนดการกิจ/งาน (4) การวิเคราะห์และกำหนดเนื้อหาสาระสำหรับแต่ละการกิจงาน (5) การเลือกรูปแบบและวิธีการให้ประสบการณ์ (6) การกำหนดบริบท และสถานการณ์สำหรับเผชิญประสบการณ์ (7) การเลือกและการผลิตสื่อสำหรับชุดประสบการณ์ (8) การเขียนแผนกำกับประสบการณ์ แผนเผชิญประสบการณ์ แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์ และแผนผลิตสื่อการสอน (9) การจัดอำนวยความสะดวก เส้นทาง การเรียนและออกแบบสถานที่เรียนประสบการณ์ (10) การทดสอบประสิทธิภาพชุดประสบการณ์ และ (11) การปรับปรุงชุดประสบการณ์ (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ 2545 : 149-151)

ขั้นที่ 1 การวิเคราะห์เนื้อหา (หลักสูตร/วิชา) เป็นการแบ่งเนื้อหาออกเป็นหน่วย อย่างน้อยมี 15 หน่วย/ภาคเรียน 1 หน่วยใช้เวลาในการเรียน 2-3 ชั่วโมง/สัปดาห์

ขั้นที่ 2 การกำหนดชุดประสบการณ์ เป็นการกำหนดหน่วยประสบการณ์เป็น 15 หน่วย ในการกำหนดหน่วยประสบการณ์มีวิธีการและข้อคำนึงดังนี้ คือ

1) วิธีการกำหนดหน่วยประสบการณ์

- (1) การอิงหน่วยเนื้อหาโดยการเติมอาการนาม (การ+คำกริยา) ไว้หน้า หรือบูรณาการประสบการณ์ใหม่ที่มีอาการนำหน้า
- (2) เมื่อได้หน่วยประสบการณ์ทั้ง 15 หน่วย แล้ว แยกหน่วยประสบการณ์เป็นหน่วยประสบการณ์หลักอย่างน้อย 2 ประสบการณ์หลัก
- (3) พิจารณาแต่ละประสบการณ์หลักแล้วแยกเป็นประสบการณ์รองอย่างน้อย 2 ประสบการณ์รอง
- (4) ใส่รหัสหมายเลขของหน่วยประสบการณ์ ประสบการณ์หลักและประสบการณ์รอง

2) ข้อคำนึงในการกำหนดหน่วยประสบการณ์

- (1) ชื่อหน่วยประสบการณ์ อาจซ้ำกับชื่อหน่วยเนื้อหา แต่ควรเปลี่ยนเป็นการกระทำ (Action Word)
- (2) ชื่อประสบการณ์หลักและประสบการณ์รองต้องมีคำกริยานำหน้า
- (3) ต้องมีการกำหนดหน่วยประสบการณ์ ประสบการณ์หลัก และประสบการณ์รองเป็นคาบ (นาทีก)
- (4) ควรใส่รหัสประสบการณ์โดยยึดหมายเลขหน่วยเป็นหลัก เช่น 15.2.1 หมายถึง หน่วยประสบการณ์ที่ 15 ประสบการณ์หลักที่ 2 ประสบการณ์รองที่ 1
- (5) ชื่อหน่วยประสบการณ์ ประสบการณ์หลัก และประสบการณ์รองไม่ควรเป็นชื่อเดียวกัน

ขั้นที่ 3 การวิเคราะห์และกำหนดภารกิจ/งาน เป็นการนำประสบการณ์รองมาแยกเป็นขั้นตอนย่อย 2 ระดับ คือ ภารกิจและงาน

1) ภารกิจ (Job) เป็นกิจกรรมหลักที่ต้องทำตามลำดับจากต้น ไปจนจบ การกำหนดภารกิจให้กำหนดเป็นภารกิจ 1 2 3 ...

2) งาน (Task) เป็นกิจกรรมย่อยที่ต้องทำเพื่อให้บรรลุแต่ละภารกิจ การกำหนดงานให้ระบุกิจกรรมที่นักเรียนต้องทำตามลำดับเป็นงาน 1 2 3 ... ในการเขียนภารกิจและงานให้ใช้คำกริยาโดยไม่ต้องมีอาการนามประกอบ

ขั้นที่ 4 การวิเคราะห์และกำหนดเนื้อหาสาระสำหรับแต่ละภารกิจและงาน เป็นการจำแนกเนื้อหาเป็นหัวข้อย่อยตามภารกิจและงาน

ขั้นที่ 5 การเลือกรูปแบบและวิธีการให้ประสบการณ์ เป็นการกำหนดรูปแบบและวิธีการให้ประสบการณ์ให้สอดคล้องกับภารกิจงาน

รูปแบบการให้ประสบการณ์มี 3 รูปแบบ คือ (1) การเรียนกับครู หรือ TDL (Teacher-Directed Learning) (2) การเรียนกับเพื่อนหรือ PDL (Peer-Directed Learning) และการเรียนเอง หรือSDL (Self-Directed Learning)

วิธีการให้ประสบการณ์มีหลากหลาย ได้แก่ กลุ่มสัมพันธ์ สถานการณ์จำลอง เกม วิทยากรณี การสอนแบบโครงการ การสอนแบบอิงปัญหา การฝึกงาน การทดลอง และการปฏิบัติจริง

ขั้นที่ 6 การกำหนดบริบทและสถานการณ์สำหรับเผชิญประสบการณ์ เป็นการระบุบริบทและสถานการณ์ในหน่วยประสบการณ์ ประสบการณ์หลัก และประสบการณ์รอง
บริบท (*Setting*) เป็นเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง สิ่งที่ต้องมี สถานที่ เวลาที่ประสบการณ์จะต้องเกิดขึ้น (อะไร ใคร ที่ไหน อย่างไร)

สถานการณ์ (*Situation*) เป็นเหตุการณ์เรื่องย่อที่เกี่ยวข้องหรือนำไปสู่ประสบการณ์ (การผูกเรื่องต้องสอดคล้องกับความเป็นจริง)

การกำหนดบริบทและสถานการณ์ มีแนวทาง ดังนี้

1) การกำหนดบริบทและสถานการณ์หน่วยประสบการณ์ ให้กำหนดบริบทและสถานการณ์ของหน่วยประสบการณ์ และเขียนในหัวข้อบริบท และสถานการณ์ ในแผนการสอนอิงประสบการณ์

2) การกำหนดบริบทและสถานการณ์ สำหรับประสบการณ์หลัก ให้กำหนดบริบทและสถานการณ์ของประสบการณ์หลักในแผนเผชิญประสบการณ์ โดยเขียนบรรยายสั้นๆ เพื่อแสดงว่านักเรียนต้องการทำอะไร (ในประสบการณ์รอง) มีรายละเอียดอย่างไร (ภารกิจ/งาน) ที่ไหน เมื่อไร และต้องเตรียมการอย่างไร

3) การกำหนดบริบทและสถานการณ์สำหรับประสบการณ์รอง ให้สรุปบริบทและสถานการณ์อย่างย่อโดยเขียนเฉพาะสถานที่เผชิญประสบการณ์อย่างเดียวในแผนเผชิญประสบการณ์

ขั้นที่ 7 การเลือกและผลิตสื่อสำหรับชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ก่อนเลือกและผลิตสื่อควรศึกษาทบทวนภารกิจและงานและกำหนดเนื้อหาของแต่ละประสบการณ์แล้ว

การเลือกและผลิตสื่อสำหรับชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นคำระบุสื่อที่ใช้ในชุดเป็นสื่อประเภทใดและเป็นสื่อที่มีอยู่แล้วหรือต้องผลิตใหม่ เมื่อกำหนดประเภทสื่อได้แล้วก็จะจัดทำแผนผลิตสื่อ

สื่อสำหรับชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ประกอบด้วยสื่อหลักและสื่อเสริม สื่อหลัก ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อเสริมเช่น ซีดี วีซีดี เป็นต้น

**ขั้นที่ 8 การเขียนแผนการสอนแบบอิงประสบการณ์ แผนเผชิญประสบการณ์
แผนกำกับประสบการณ์ และแผนผลิตสื่อการสอน**

1) การเขียนแผนการสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นการเขียนแผนหน่วย
ประสบการณ์ ที่ได้ศึกษาวิเคราะห์มาแล้วให้อยู่ในรูปสิ่งจัดแนวคิดล่วงหน้าประกอบด้วย หน่วย
ประสบการณ์ ประสบการณ์หลัก ประสบการณ์รอง วัตถุประสงค์ บริบท และสถานการณ์ ขั้นตอน
การเผชิญประสบการณ์ สื่อและแหล่งประสบการณ์และการประเมิน

2) การเขียนแผนเผชิญประสบการณ์ เป็นการเขียนแผนเผชิญประสบการณ์รอง
ประกอบด้วยวัตถุประสงค์ ประสบการณ์และบริบท รายละเอียดของการเผชิญประสบการณ์ครอบคลุม
กลุ่มประสบการณ์รอง ภารกิจ งาน ขั้นตอน/วิธีการ เนื้อหา/ข้อมูล บริบท สื่อ/และแหล่งความรู้ถึง
อำนาจความสะดวก และการประเมิน

3) การเขียนแผนกำกับประสบการณ์ เป็นการระบุขั้นตอนการสอนอิง
ประสบการณ์ด้วยการใช้ชุดประสบการณ์ ประกอบด้วยรายละเอียดกิจกรรม/ภารกิจในการสอนมี
7 ขั้นตอน คือ (1) ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ (2) ปฐมนิเทศประสบการณ์ (3) เผชิญ
ประสบการณ์ (4) รายงานความก้าวหน้า (5) รายงานผลการเผชิญหลังประสบการณ์ (6) สรุปผล
การเผชิญประสบการณ์ และ (7) ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ สถานที่ และเวลาที่ใช้ในแต่ละ
ขั้นตอน

4) การเขียนแผนผลิตสื่อการสอน เป็นการระบุรายละเอียดของสื่อการสอนที่มี
อยู่แล้วหรือต้องผลิตใหม่ที่ครอบคลุม ประเภทสื่อ ชื่อเรื่อง ความยาวของสื่อ วัตถุประสงค์ สรุป
เนื้อหา แหล่งที่มาของสื่อ ขั้นตอนการผลิต และทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตสื่อการสอน

**ขั้นที่ 9 การจัดตั้งอำนาจความสะดวก เส้นทางการเรียน และออกแบบสถานที่
เรียนประสบการณ์**

1) สิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ สิ่งของต่างๆ ที่ใช้ในการทดลองหรือใช้ร่วมกับ
สื่อ เช่น จอภาพ ปลั๊กไฟ ฯลฯ

2) เส้นทางการเรียน เป็นลำดับขั้นการเรียนรู้ที่นักเรียนต้องผ่านการเผชิญ
ประสบการณ์ต่างๆ มักเขียนในรูปแผนภูมิ (Flowchart)

3) การออกแบบสถานที่เผชิญประสบการณ์ เป็นการกำหนดสถานที่เผชิญ
ประสบการณ์ การเขียนแผนที่เส้นทางการเรียนของอาคารที่เกี่ยวข้อง และการเขียนแผนผังการ
จัดชั้นเรียน

(1) การกำหนดสถานที่เผชิญประสบการณ์ ได้แก่ ห้องเรียน ห้องสมุด
ห้องปฏิบัติการ ฯลฯ

(2) การเขียนแผนที่เส้นทางการเรียนของอาคารที่เกี่ยวข้อง เป็นการเขียนอาคารที่ห้องเรียนตั้งอยู่ และอาคารอื่นที่นักเรียนต้องออกไปค้นคว้าตามสื่อและแหล่งความรู้ที่กำหนดไว้ในแผนเผชิญประสบการณ์ โดยเขียนเส้นทาง ถนน ชื่ออาคาร และลูกศรอย่างชัดเจน

(3) การเขียนแผนผังการจัดชั้นเรียน เป็นการเขียนแผนผังแสดงห้องเรียนประกอบด้วย ระเบียบ ประตูทางเข้าออก หน้าต่าง กระดานดำ โต๊ะครู มุมวิชาการ หิ้งหนังสือ โต๊ะปฏิบัติการ ฯลฯ และ ตำแหน่งของการเผชิญประสบการณ์แบบเดี่ยว (SDL) แบบกลุ่ม(PDL) และเรียนกับครู (TDL) รวมทั้งจุดประกอบกิจกรรมอื่นๆ ที่ระบุไว้ในแผนเผชิญประสบการณ์

ขั้นที่ 10 การทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นกระบวนการนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่สร้างขึ้นไปทดลองใช้ในสถานการณ์ที่ใกล้เคียงกับสถานการณ์จริง เพื่อให้ทราบว่าชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีคุณภาพในการทำให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้เพิ่มขึ้น

ขั้นที่ 11 การปรับปรุงชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นการนำชุดประสบการณ์ที่ได้ผ่านการทดสอบประสิทธิภาพแล้วปรับปรุงในด้านประสบการณ์รองภารกิจ/งานสื่อ ฯลฯ เพื่อให้ชุดประสบการณ์มีคุณภาพสูงขึ้น

โดยสรุป ขั้นตอนการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มี 11 ขั้นตอน ประกอบด้วย (1) การวิเคราะห์เนื้อหา(หลักสูตร/วิชา) (2) การกำหนดชุดประสบการณ์ (3) การวิเคราะห์และกำหนดภารกิจ/งาน (4) การวิเคราะห์และกำหนดเนื้อหาสาระสำหรับแต่ละภารกิจ/งาน (5) การเลือกรูปแบบและวิธีให้ประสบการณ์ (6) การกำหนดบริบท และสถานการณ์สำหรับเผชิญประสบการณ์ (7) การเลือกและผลิตสื่อสำหรับชุดประสบการณ์ (8) การเขียนแผนเผชิญประสบการณ์ (9) การจัดตั้งอำนวยความสะดวก เส้นทางการเรียนและออกแบบสถานที่เรียนประสบการณ์ (10) การทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ และ (11) การปรับปรุงชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้พัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โดยผลิตตามขั้นตอนการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ทั้ง 11 ขั้นตอนดังกล่าว

3.3 การใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

การใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ต้องครอบคลุม (1) การจัดเตรียมบริบท/สถานการณ์ (2) วัตถุประสงค์การใช้ (3) วิธีการใช้ (4) การศึกษาคู่มือ และ (5) การประเมิน (วาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2541 : 230-232)

3.3.1 การจัดเตรียมบริบท/สถานการณ์ เป็นสิ่งสำคัญครูจะต้องจัดเตรียมสถานที่ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของบริบทและสถานการณ์ ได้แก่ มุมวิชาการ บริเวณรอบ ๆ ห้องเรียน ห้องปฏิบัติการ ห้องสมุด ฯลฯ ซึ่งเป็นแหล่งให้นักเรียนได้เผชิญประสบการณ์

3.3.2 วัตถุประสงค์การใช้ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ จำแนกได้ 3 ประการ คือ (1) เพื่อเป็นเครื่องมือสำหรับครูในการจัดประสบการณ์ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์เป็น เครื่องมือที่ครูใช้กำหนดประสบการณ์หลัก และประสบการณ์รองซึ่งนำไปสู่ภารกิจและงานให้กับ นักเรียน (2) เพื่อเป็นเครื่องมือสำหรับนักเรียนในการเผชิญประสบการณ์ใน 3 ลักษณะ คือ เผชิญ ผจญ และเผชิญ และ (3) เพื่อเป็นเครื่องมือในการประเมินประสบการณ์ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

3.3.3 วิธีการใช้ เป็นการระบุขั้นตอนการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มี 6 ขั้นตอน คือ

ขั้นที่ 1 ประเมินก่อนการเผชิญประสบการณ์ (Pretest) เป็นการศึกษา ประสบการณ์เดิมของนักเรียนก่อนที่จะเรียนประสบการณ์นั้นจากชุดการสอน

ขั้นที่ 2 ประชุมนิเทศการเผชิญประสบการณ์ (Briefing) เป็นการอธิบาย วัตถุประสงค์ของประสบการณ์ เสนอประสบการณ์ที่คาดหวัง เสนอสถานการณ์/ฉาก อธิบาย ภารกิจ/งาน ชี้แนะแหล่งความรู้ สื่อและสิ่งอำนวยความสะดวก และระบุผลที่คาดหวัง

ขั้นที่ 3 เผชิญสถานการณ์ (Coping) เป็นการเข้าสู่กระบวนการเผชิญ ประสบการณ์ด้วยการดำเนินตามขั้นตอนหลักของการเผชิญ (Coping) ผจญ (Interact) และ เผชิญ (Wrap – up) จนกระทั่งเกิดประสบการณ์สมบูรณ์ขึ้น

ขั้นที่ 4 รายงานความก้าวหน้า (Reporting) เป็นการทำให้ทราบว่าภารกิจ นักเรียนทำในขั้นเผชิญประสบการณ์ ได้ดำเนินการถึงขั้นตอนใด มีปัญหาอุปสรรคอย่างไร

ขั้นที่ 5 รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ (Debriefing) เป็นการสรุปการ เผชิญสถานการณ์

ขั้นที่ 6 การประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ (Posttest) เป็นการศึกษา ความก้าวหน้าของนักเรียนที่เรียนจากชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

3.3.4 การศึกษาคู่มือ ในการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ครูต้องศึกษาคู่มือการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ และประมวลสาระ ส่วนนักเรียนต้องศึกษาคู่มือเผชิญ ประสบการณ์

1) คู่มือการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ประกอบด้วย 3 ภาค

(1) ภาค 1 บทนำ ประกอบด้วย วัตถุประสงค์ของการใช้ชุดอิงประสบการณ์ รายละเอียดวิชา หลักสูตร การเตรียมตัวของครู/นักเรียน แผนผังการจัดห้องเรียน บริบท และ สิ่งที

ต้องเตรียมล่วงหน้า

(2) ภาค 2 รายละเอียดประสบการณ์ ประกอบด้วย แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์ แผนเผชิญประสบการณ์ แผนกำกับประสบการณ์ แผนผลิตสื่อ ชุดประสบการณ์ เครื่องมือประเมินประสบการณ์ เช่น แบบสังเกต แบบสอบถามความคิดเห็น ฯลฯ และภาคผนวก แผนผลิตสื่อ

(3) ภาค 3 คู่มือเผชิญประสบการณ์ (สำหรับนักเรียน) ประกอบด้วย แบบประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ แผนเผชิญประสบการณ์ แบบฝึกปฏิบัติ พร้อมเฉลย แบบประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ และภาคผนวก (ถ้ามี)

2) *ประมวลสาระ* ประกอบด้วย แผนผังแนวคิด ส่วนนำ (ความจำเป็นที่ต้องเรียน ขอบข่ายสาระ และวัตถุประสงค์) เนื้อหาตามหัวเรื่องพร้อมภาพประกอบ (ถ้ามี) ส่วนสรุป และภาคผนวก

3) *คู่มือเผชิญประสบการณ์* ประกอบด้วย แบบประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ แผนเผชิญประสบการณ์ แบบฝึกปฏิบัติ/พร้อมเฉลย แบบประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ และภาคผนวก (ถ้ามี)

3.3.5 *การประเมิน* ในการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ มีการประเมิน คือ การตัดสินคุณภาพและประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ โดยประเมินใน 3 ลักษณะ คือ องค์ประกอบในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนซึ่งได้จาก ทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ และความคิดเห็นของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

โดยสรุป การใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ครอบคลุม การจัดเตรียมบริบท/สถานการณ์ วัตถุประสงค์การใช้ วิธีการใช้ การศึกษาคู่มือ และการประเมิน

ผู้วิจัยได้ใช้สาระสำคัญเกี่ยวกับวิธีการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มาใช้ในการทดลองการสอนแบบอิงประสบการณ์

4. สื่อที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

สื่อที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ผู้วิจัยใช้สื่อสิ่งพิมพ์เป็นสื่อหลัก ประกอบด้วย ประมวลสาระ และแบบฝึกปฏิบัติ สื่อเสริม ได้แก่ มัลติมีเดีย

4.1 ประมวลสาระ

4.1.1 *ประมวลสาระของมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช*

1) ความหมายของประมวลสาระ

ประมวลสาระหรือตำราทางไกล เป็นตำราแบบโปรแกรมประเภทหนึ่ง ที่ออกแบบให้นักเรียน ศึกษาได้ตามลำพัง ด้วยการลงมือปฏิบัติกิจกรรมต่าง ๆ ที่กำหนดให้ในส่วนหนึ่งส่วนใดหรือท้ายสุดของเรื่อง ให้ได้รับแนวตอบที่เป็นผลย้อนกลับทันทีที่ได้รับการเสริมแรง และประสบการณ์ที่เป็นความภาคภูมิใจในการศึกษา และให้นักเรียน ได้เรียนรู้ไปทีละน้อยตามลำดับขั้น (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ 2540 : 161)

2) ความสำคัญของประมวลสาระ

ประมวลสาระมีความสำคัญ ดังนี้ (1) ทำหน้าที่ถ่ายทอดความรู้เป็นอย่างดี (2) ช่วยให้นักเรียนสามารถศึกษาหาความรู้ด้วยตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ ฟังจากความช่วยเหลือจากครูอย่างน้อยที่สุด (3) ช่วยให้นักเรียนได้รับความรู้ครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในหลักสูตร และ (4) มีระบบการประเมินที่จะประกันคุณภาพของนักเรียนในแต่ละวิชา (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และวาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2540 : 148)

โดยสรุป ประมวลสาระ ช่วยให้นักเรียนสามารถศึกษาหาความรู้ได้ด้วยตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ ได้รับความรู้ครบถ้วนตามหลักสูตร ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้ประมวลสาระเป็นสื่อหลัก

3) การผลิตประมวลสาระ

การผลิตประมวลสาระ ประกอบด้วย การเขียนแผนผังแนวคิด การเขียนแผนการสอน การเขียนเนื้อหาสาระ และการกำหนดภาพประกอบในประมวลสาระ

(1) การเขียนแผนผังแนวคิด ครอบคลุม ความจำเป็นที่ต้องเขียนแผนผังแนวคิด ความหมายของแผนผังแนวคิด และวิธีเขียนแผนผังแนวคิด (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และวาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2540 : 172-175)

(1.1) ความจำเป็นที่ต้องเขียนแผนผังแนวคิด เพื่อช่วยประกันว่านักเรียนจะสามารถเสนอเนื้อหาสาระที่สมดุลและครบถ้วนสมบูรณ์ ไม่ลืมประเด็นสำคัญ

(1.2) ความหมายของแผนผังแนวคิด เป็นแผนผังแสดงความสัมพันธ์ของแนวคิด หรือ Concept ในระดับตอน หัวเรื่องย่อย ทั้งที่เป็นความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดในตอนเดียวกันและความสัมพันธ์กับแนวคิดในตอนอื่นๆ เพื่อแสดงลำดับและความต่อเนื่องของแนวคิด ช่วยในการเสนอเนื้อหาให้มีความครบถ้วนสมบูรณ์ และมีลำดับขั้นตอนต่อเนื่องอย่างเหมาะสม

(1.3) วิธีเขียนแผนผังแนวคิด ผู้เขียนอาจเขียนลงบนแผ่นกระดาษ โดยนำเรื่องที่จะเขียนเป็นหน่วยมาแบ่งเป็นเรื่องที่ย่อยออกไป แล้วกำหนดให้มีชื่อแทนแนวคิดของเรื่องย่อย ซึ่งเรื่องย่อยที่แยกออกมานี้จะเริ่มจากชื่อหน่วยลงมาจนถึงชื่อตอน หัวเรื่อง หัวเรื่องย่อย และหัวข้อต่าง ๆ

การเขียนแผนผังแนวคิดมีวิธีเขียน 2 วิธี คือ (1) การเขียนแผนผังแนวคิดในรูปแบบจำลอง เป็นการนำชื่อเรื่องในระดับตอน หัวเรื่อง และหัวเรื่องย่อย ใส่กรอบสี่เหลี่ยมหรือวงกลม เสร็จแล้วโยงส่วนที่สัมพันธ์กันและกำหนดลำดับชั้น โดย ใส่หมายเลขกำกับไว้เช่นเดียวกับการเขียนแบบจำลองระบบ และ (2) การเขียนแผนผังแนวคิดในรูปโครงสร้างเรียงความ เป็นการเขียนชื่อเรื่องของตอน หัวเรื่อง และหัวเรื่องย่อยเรียงตามลำดับ การลำดับแนวคิดจะเริ่มจากระดับตอนก่อน โดยเขียนชื่อตอนแล้วจึงเขียนหัวเรื่องของแต่ละตอน เว้นช่องระหว่างหัวเรื่องไว้ จากนั้นเขียนรายละเอียดของหัวเรื่อง

(2) การเขียนแผนการสอน เป็นการกำหนดขั้นตอนการสอน เพื่อให้ครูสามารถถ่ายทอดเนื้อหาสาระแก่นักเรียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ มี 2 ประเภท คือ แผนการสอนระดับหน่วย หรือแผนการสอนประจำหน่วย และแผนการสอนระดับตอน หรือแผนตอน (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และวาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2540 : 168-169)

(2.1) แผนการสอนระดับหน่วย ประกอบด้วย องค์ประกอบและแนวทางการเขียนแผนการสอนระดับหน่วย

องค์ประกอบของแผนการสอนระดับหน่วย ต้องกำหนดไว้ให้ชัดเจน คือ ชื่อชุดวิชาและชื่อหน่วย ชื่อตอน แนวคิด วัตถุประสงค์ กิจกรรม สื่อการสอน และการประเมิน

แนวทางการเขียนแผนการสอนระดับหน่วย ต้องมีการวิเคราะห์เนื้อหาเป็นตอน หัวเรื่องและหัวเรื่องย่อยเสียก่อน จึงลงมือเขียนแผนการสอนประจำหน่วยแล้วต้องกลับมาทบทวนปรับปรุงใหม่ให้เหมาะสมกับเนื้อหา แนวคิด วัตถุประสงค์ และกิจกรรมที่ได้เสนอไปแล้ว และต้องควบคุมการเขียนเนื้อหาสาระ ให้ตรงตามเป้าหมายที่กำหนดไว้โดยไม่หลงประเด็นหรือเขียนออกนอกกลุ่มนอกทาง

(2.2) แผนการสอนระดับตอน เป็นส่วนนำของแต่ละตอน โดยบรรจุหัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์ของตอน เพื่อให้นักเรียนทราบขอบเขตของเรื่องที่จะเรียนได้ล่วงหน้า

องค์ประกอบของแผนการสอนระดับตอน ประกอบด้วยชื่อชุดวิชา และหน่วย ตอนที่และเลขหมาย ชื่อตอนที่อยู่บรรทัดถัดไป มีข้อความว่า “โปรดอ่านหัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์ก่อน แล้วจึงศึกษาเรื่องที่ ...” และภายในกรอบประกอบด้วย หัวเรื่อง แนวคิดและวัตถุประสงค์

แนวทางการเขียนแผนการสอนระดับตอน มีสิ่งที่ควรคำนึงดังนี้ การเขียนหัวเรื่องแต่ละตอนอาจแบ่งเป็น 2-6 หัวเรื่อง โดยอาจกำหนดหัวเรื่องแบบง่าย แบบตายตัว แบบบูรณาการ หรือแบบยึดระดับสติปัญญาก็ได้ การเขียนแนวคิดควรให้ 1 หัวเรื่อง มีแนวคิดอย่างน้อย

1 แนวคิด และการเขียนวัตถุประสงค์ต้องเป็นวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม เช่นเดียวกับวัตถุประสงค์ในระดับหน่วย แต่มีความจำเพาะเจาะจงมากกว่าวัตถุประสงค์ที่สังเกตหรือวัดได้

(3) การเขียนเนื้อหาสาระ ครอบคลุม การเกริ่นนำ การเสนอเนื้อหา และการสรุปเนื้อหา (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และวาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2540 : 128-129)

(3.1) การเกริ่นนำ เป็นการดึงความสนใจของนักเรียนมาสู่เรื่องที่จะเรียน ด้วยการชี้ให้เห็นสภาพการณ์ที่อยู่รอบตัว ซึ่งเป็นที่รู้จักกันระหว่างผู้เขียนกับนักเรียน อาจเล่าประสบการณ์ของผู้เขียน หรือตั้งคำถามให้ชวนคิด เพื่อให้นักเรียนเปิดใจรับความรู้ใหม่

(3.2) การเสนอเนื้อหา เป็นขั้นการนำเสนอเนื้อหาตามลำดับระดับหัวข้อหรือระดับหัวข้อย่อย โดยนำข้อความที่เป็นแนวคิดหรือความคิดรวบยอดจากแผนการสอนมาใช้ เพราะในแผนการสอนมีคำหลัก (Keywords) ซึ่งจะนำคำหลักแต่ละคำมากำหนดเป็นหัวข้อในแต่ละหัวข้อ ผู้เขียนต้องเขียนแนวคิดรอง (Sub-Concept) ที่เป็นข้อความหลัก (Main Idea) ซึ่งมีคำหลักอยู่ด้วยและใช้คำหลักนั้นมาเป็นหัวข้อเพื่อเสนอเนื้อหาต่อไป

(3.4) การสรุปเนื้อหา ผลการวิจัยพบว่า การสรุปเนื้อหาทำให้นักเรียนมีความเข้าใจในเรื่องที่เรียนสูงกว่าที่เรียนจากบทเรียนที่ไม่มีการสรุป แม้ว่าการสรุปจะเป็นข้อความเดียวกับแนวคิดที่ยกมา อาจจะดูซ้ำซ้อน แต่ที่จริงแล้วจะเป็นประโยชน์ต่อการเรียน เพราะเป็นการทบทวนเนื้อหาที่ได้อ่าน ไปแล้ว แต่ข้อควรระวังในการสรุปเนื้อหา คือ จะต้องไม่นำสิ่งที่ไม่ได้สอนหรือเสนอมาใส่ไว้ในสรุปเนื้อหา

(4) การกำหนดภาพประกอบในประมวลสาระ ครอบคลุม ความหมายของภาพประกอบ วัตถุประสงค์การใช้ภาพประกอบ ขนาดและการให้รายละเอียดของภาพประกอบและแนวทางในการกำหนดภาพประกอบ (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และวาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2540: 195-197)

(4.1) ความหมายของภาพประกอบ หมายถึง ภาพถ่าย ภาพเขียน หรืองานลายเส้นในรูปแบบต่างๆ ที่ใส่ไว้ในประมวลสาระ โดยมีจุดมุ่งหมายช่วยให้นักเรียนได้เข้าใจแนวคิดและเนื้อหาสาระชัดเจนยิ่งขึ้น

(4.2) วัตถุประสงค์ของการใช้ภาพประกอบ มีดังนี้

- เพื่อให้เห็นลักษณะรูปร่างของสิ่งที่เรากล่าวถึง เพื่อช่วยบรรยายลักษณะให้เด่นชัดขึ้น โดยเฉพาะรูปร่างลักษณะที่นักเรียนไม่เคยเห็นมาก่อน
- เพื่อเข้าใจให้เกิดอารมณ์ ความสนใจ และคล้อยตามในสิ่งที่เขียน
- เพื่อวิเคราะห์ให้เห็นขั้นตอน กระบวนการหรือโครงสร้างภายใน
- เพื่อแสดงจำนวน เช่น กราฟในทางสถิติ แทนตัวเลขในรูปของ

กราฟแท่ง กราฟวงกลม

(4.3) ขนาดและการให้รายละเอียดของภาพประกอบ โดยทั่วไปกำหนดขนาดมาตรฐานของภาพไว้ 4 ขนาด คือ (1) ภาพเต็มหน้า ใช้สัญลักษณ์ P1 (2) ภาพครึ่งหน้า แนวนอน ใช้สัญลักษณ์ P2 อาจอยู่ส่วนบนหรือล่าง (3) ภาพ $\frac{1}{3}$ ของหน้าแนวนอน ใช้สัญลักษณ์ P3 อาจอยู่ส่วนบนตรงกลางหรือส่วนล่าง และ (4) ภาพ $\frac{1}{4}$ ของหน้าแนวตั้ง ใช้สัญลักษณ์ P4 อาจอยู่บนบนซ้ายหรือขวา

(4.4) แนวทางในการกำหนดภาพประกอบ ในการกำหนดภาพประกอบทำได้ 2 แนวทางคือ กำหนดภาพพร้อมกับเขียนภาพในเรื่องนั้น และเขียนหน่วยเสร็จเรียบร้อยก่อนแล้วจึงกำหนดภาพ

ก. กำหนดภาพพร้อมกับการเขียนเรื่องนั้น หมายความว่าในขณะที่ผู้เขียนเขียนหน่วยก็นึกถึงภาพประกอบไปพร้อมกัน แล้วเว้นที่ไว้ตามขนาดที่ต้องการ พร้อมกับเขียนคำอธิบายภาพโดยให้มีคำว่า “ภาพที่” หรือ “รูปที่” ตามด้วยหมายเลขลำดับภาพและคำอธิบายภาพ

ข. เขียนหน่วยเสร็จเรียบร้อยก่อนแล้วจึงกำหนดภาพ โดยอาจขอความช่วยเหลือจากนักเทคโนโลยีการศึกษาในด้านขนาด รายละเอียดและความเหมาะสมของภาพต่าง ๆ โดยสรุป การผลิตประมวลสาระ ประกอบด้วยการเขียนแผนผังแนวคิด ครอบคลุม ความจำเป็นที่ต้องเขียนแผนผัง แนวคิด ความหมายของแผนผังแนวคิด และวิธีเขียนแผนผังแนวคิด

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยผลิตประมวลสาระตามรูปแบบการผลิตตำราทางไกลของมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ใช้เป็นสื่อหลักประกอบด้วย แผนผังแนวคิด แผนการสอน เนื้อหาสาระครอบคลุม การเกริ่นนำ การเสนอเนื้อหา และการสรุปเนื้อหา

4.1.2 ประมวลสาระที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

ประมวลสาระที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ประกอบด้วย (1) ปกนอก/ปกใน (2) คำนำ ประกอบด้วยที่มาของชุดประสบการณ์ วัตถุประสงค์ของประมวลสาระ และขอบข่ายเนื้อหาในประมวลสาระ (3) สารบัญ (4) สาระของหน่วยที่ 1 ประกอบด้วย แผนผังแนวคิด ส่วนนำ ความจำเป็นที่ต้องเรียนของขอบข่ายสาระและวัตถุประสงค์ เนื้อหาตามหัวเรื่อง พร้อมภาพประกอบ (ถ้ามี) ส่วนสรุป และ (5) ภาคผนวก (ชัยขงค์ พรหมวงศ์ 2540: 20)

โดยสรุป ประมวลสาระ ประกอบด้วย ปกนอก/ปกใน คำนำ สารบัญ สาระของหน่วย และภาคผนวก

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยผลิตประมวลสาระโดยยึดแนวทางการเขียนของศาสตราจารย์ ดร.ชัยขงค์ พรหมวงศ์ ที่ใช้พัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ และตำรา

ทางไกลหรือประมวลสาระของมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

4.2 แบบฝึกปฏิบัติ

4.2.1 ความหมายของแบบฝึกปฏิบัติ

แบบฝึกปฏิบัติ (Work Book) หมายถึง เอกสารที่จัดเตรียมไว้ให้นักเรียนได้ศึกษาควบคู่กับประมวลสาระในการเรียนแต่ละหน่วยเพื่อประเมินตนเองก่อนเรียน บันทึกรสาระสำคัญของแต่ละหัวเรื่อง ทำกิจกรรมที่กำหนด ให้เขียนรายงานผลกิจกรรมภาคปฏิบัติ และทำแบบประเมินตนเองหลังเรียน (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และวาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2540: 162)

โดยสรุป แบบฝึกปฏิบัติ เป็นเอกสารที่จัดเตรียมไว้ให้นักเรียนได้ศึกษาควบคู่กับประมวลสาระ สำหรับทำกิจกรรมตามที่กำหนดเพื่อประเมินตนเอง

4.2.2 ความสำคัญของแบบฝึกปฏิบัติ

แบบฝึกปฏิบัติมีความสำคัญ ดังนี้ (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ 2540 : 162-163)

1) เมื่อศึกษาประมวลสาระไปแล้ว นักเรียนควรมีที่บันทึกสาระสำคัญของเนื้อหาที่เรียนเพื่อให้เกิดความรู้ ความเข้าใจมากขึ้น

2) การที่จะให้นักเรียนมีส่วนร่วมในกิจกรรมการเรียนอย่างกระฉับกระเฉงจึงต้องใช้แบบฝึกปฏิบัติเป็นเครื่องมือที่จะเปิดโอกาสให้นักเรียนได้ “ลงมือทำ” กิจกรรมต่างๆ มิใช่อ่านผ่าน หรืออ่านแล้วคิด แต่อ่านแล้วต้องใคร่ครวญแล้วลงตอบดูและตรวจสอบคำตอบในตอนหลัง

3) การที่แยกประมวลสาระและแบบฝึกปฏิบัติออกจากกัน เพื่อให้แบบฝึกปฏิบัติเป็นสมบัติส่วนตัวของนักเรียนจะหวงแหนมิให้คนอื่นหยิบยืม

4) สามารถปรับปรุงแบบฝึกปฏิบัติโดยไม่ต้องรื้อโครงสร้างของประมวลสาระ โดยสรุป แบบฝึกปฏิบัติ ทำให้เกิดความรู้ ความเข้าใจมากขึ้น นักเรียนมีส่วนร่วมในกิจกรรมอย่างกระฉับกระเฉง นักเรียนเห็นคุณค่า และปรับปรุงแก้ไข ได้ง่าย

4.2.3 องค์ประกอบของแบบฝึกปฏิบัติ

แบบฝึกปฏิบัติมีองค์ประกอบที่สำคัญดังนี้ (1) คำชี้แจงการใช้แบบปฏิบัติ (2) แบบประเมินตนเองก่อนเรียน(3) กระดาษคำตอบแบบประเมินตนเองก่อนเรียนและหลังเรียน ที่อยู่ในแผ่นเดียวกัน (4) การบันทึกสาระสำคัญของภารกิจและงาน โดยวันที่ไว้ให้นักเรียนบันทึกภารกิจและงาน (5) แบบประเมินตนเองหลังเรียน และ(6) เฉลยแบบประเมินตนเองก่อนเรียนและหลังเรียน (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และวาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2540 : 163)

โดยสรุป แบบฝึกปฏิบัติ ประกอบด้วย คำชี้แจง แบบประเมินตนเองก่อนเรียน และหลังเรียน กระดาษคำตอบ ที่สำหรับบันทึกสาระสำคัญและกิจกรรม เฉลยแบบประเมินตนเอง

4.2.4 แนวทางในการกำหนดเนื้อหา

การให้บันทึกสาระสำคัญและการกำหนดที่ให้นักเรียนตอบภารกิจและงานมีดังนี้ (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และวาสนา ทวีกุลทรัพย์ 2540 : 163-164)

1) แนวทางในการกำหนดเนื้อหาที่ให้นักเรียนตอบภารกิจและงานมีแนวปฏิบัติ ดังนี้ (1) ให้เขียน เรื่องที่และชื่อหัวข้อ เรื่อง คำกับไว้ทุกครั้ง (2) ให้มีข้อความ “บันทึกสาระสำคัญ” หลังจากชื่อหัวข้อเรื่อง (3) แต่ละหัวข้อเรื่อง อาจมีหัวข้อย่อยลงไปอีก จึงควรเว้นที่บันทึกสาระสำคัญให้พอเหมาะ และ (4) ไม่ควรเว้นเนื้อที่ไว้มากเกินไป แต่ละหัวข้อเรื่องควรเว้นที่ไว้ให้นักเรียนบันทึกสาระสำคัญเพียง 1-2 คอลัมน์ หรือไม่เกิน หนึ่งหน้า

2) แนวทางในการกำหนดเนื้อหาที่ให้นักเรียนตอบภารกิจและงานมีแนวปฏิบัติ ดังนี้ (1) ควรมีข้อความชี้แนะลักษณะภารกิจและงานที่ทำ โดยลอกคำสั่งของภารกิจและงานที่เขียนไว้ในประมวลสาระ แล้วเว้นที่ตีเส้นให้นักเรียนตอบ ในกรณีที่ภารกิจเดียวมีมากกว่า 1 ภารกิจ และงาน อาจแบ่งส่วนให้เท่ากัน หรือเพิ่มคอลัมน์ในหน้าถัดไป (2) ในแต่ละภารกิจ/งาน หากมีมากกว่าหนึ่งข้อควรเขียนข้อกำกับไว้ (3) กำหนดเนื้อหาที่พอเหมาะกับที่ให้นักเรียนตอบ และ (4) ภารกิจและงานที่นักเรียนต้องทำรายงานส่งครู ควรมีสำเนาให้นักเรียนใช้กระดาษคาร์บอน เพื่อฉีกส่งครูชุดหนึ่งและเหลือติดไว้ในแบบฝึกปฏิบัติด้วย

โดยสรุป แนวทางในการกำหนดเนื้อหาที่ในการบันทึกสาระสำคัญ กำหนดชื่อหัวข้อเรื่องทุกครั้ง มีข้อความชี้แนะลักษณะการตอบ เว้นที่สำหรับบันทึกสาระสำคัญให้พอเหมาะ

4.25 ขั้นตอนการผลิตแบบฝึกปฏิบัติ

การผลิตแบบฝึกปฏิบัติมีขั้นตอนในการผลิต ดังนี้

1) การเขียนส่วนประกอบในแบบฝึกปฏิบัติ ได้แก่ คำชี้แจงในแต่ละ
 ประสพการณ์ร่อง แผนเผชิญประสพการณ์ บันทึกสาระสำคัญของแต่ละภารกิจและงานที่กำหนดให้ทำ
 ก. คำชี้แจงเป็นการกำหนดสิ่งที่นักเรียนควรปฏิบัติในแต่ละประสพการณ์ร่อง
 ข. แผนการเผชิญประสพการณ์ เพื่อให้นักเรียนได้ทราบทิศทางเป้าหมาย
 และบทบาทของตนเองในการเรียน

ค. บันทึกสาระสำคัญของแต่ละประสพการณ์ร่อง หลังจากนักเรียน
 ศึกษาจากประมวลสาระแล้ว อาจมีที่ว่างให้นักเรียนได้จดประเด็นที่สำคัญไว้ศึกษาต่อไป

ง. ภารกิจและงานที่กำหนดให้ทำในแต่ละประสพการณ์ร่อง อาจมี
 ภารกิจงานที่กำหนดให้ทำหลายอย่าง เช่น อภิปราย เขียนภาพ ฯลฯ และมีการตอบคำถามที่กำหนด
 ไว้ในแต่ละภารกิจและงานก็ต้องเตรียมที่ว่างไว้ในแบบปฏิบัติให้ตรงกับเนื้อหาในประมวลสาระ

2) การจัดพิมพ์ ควรทำเป็นเล่มเพื่อจูงใจให้นักเรียนสนใจและรู้สึกว่าเป็นแบบฝึกปฏิบัติเป็นสมบัติส่วนตัวของนักเรียน การจัดพิมพ์ควรจัดพิมพ์ลงในกระดาษ A4

3) การตกแต่งด้วยการเข้าเล่มและทำปก เพื่อให้สวยงามน่าหยิบใช้ (วารสาร ทวีฤกษ์ 2540 : 98-99)

โดยสรุป การผลิตแบบฝึกปฏิบัติมีขั้นตอนดังนี้ (1) การเขียนแบบฝึกปฏิบัติ ประกอบด้วย คำชี้แจง แผนการเผชิญประสบการณ์ บันทึกสาระสำคัญของแต่ละภารกิจและงาน (2) จัดพิมพ์ และ (3) ทำปกเข้าเล่มให้ดึงดูดความสนใจ

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ผลิตแบบฝึกปฏิบัติโดยมีองค์ประกอบดังนี้ (1) คำชี้แจง (2) แบบประเมินตนเองก่อนเรียนและหลังเรียน (3) ที่ว่างสำหรับบันทึกสาระสำคัญและภารกิจและงาน (4) เฉลยแบบฝึกปฏิบัติ และ (5) เฉลยแบบประเมินตนเอง

4.3 มัลติมีเดีย

4.3.1 ความหมายของมัลติมีเดีย

“มัลติมีเดีย” มาจาก Multiple Media หรือ สื่อประสม หมายถึง การนำเสนอเนื้อหาสาระด้วยสื่อตั้งแต่สองอย่างขึ้นไป โดยจัดให้อยู่ในรูปของชุด (Packages) (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ 2545 : 116)

4.3.2 ความสำคัญของมัลติมีเดีย

มัลติมีเดียมีความสำคัญต่อการศึกษา ดังนี้ (<http://www.pirun.ku.ac.th>)

- 1) การตอบสนองที่รวดเร็วของคอมพิวเตอร์ ทำให้นักเรียนได้รับการเสริมแรงที่รวดเร็ว
- 2) สามารถเอาเสียงดนตรี สี สัน กราฟิก และภาพเคลื่อนไหว ซึ่งทำให้ดูเหมือนของจริงและน่าเข้าใจ ในการทำการฝึกปฏิบัติหรือสถานการณ์จำลองได้เป็นอย่างดี
- 3) ความใหม่แปลกของคอมพิวเตอร์จะเพิ่มความสนใจความตั้งใจของนักเรียนมากขึ้น
- 4) ช่วยให้การเรียนมีประสิทธิภาพ คือ ในแง่ที่ลดเวลา ทุนแรงครูและประสิทธิผลในแง่ที่ทำให้นักเรียนบรรลุจุดหมาย
- 5) ช่วยให้เกิดการเรียนรู้ในลักษณะการเรียนรู้รายบุคคลได้ดี สนองความแตกต่างระหว่างบุคคล เพราะนักเรียนสามารถเรียนได้ตามความต้องการของตนเอง
- 6) ความประหยัดในการใช้มัลติมีเดีย ซึ่งมีการลงทุนเพียงครั้งเดียวสามารถใช้งานได้หลายครั้งเป็นเวลายาวนานและถูกมากในการทำสำเนาบทเรียน
- 7) ให้โอกาสในการสร้างสรรค์และพัฒนาวัตกรรมสำหรับหลักสูตร และ

วัสดุการศึกษา

8) เพิ่มวิชาสอนตามความต้องการของนักเรียน

9) ช่วยแบ่งเบาภาระของครู

โดยสรุป มัลติมีเดียมีความสำคัญในการช่วยให้เกิดการเรียนรู้ในลักษณะการเรียนรู้รายบุคคลได้คิสนองความแตกต่างระหว่างบุคคล เพิ่มความสนใจ ความตั้งใจของนักเรียน ช่วยให้การเรียนมีประสิทธิภาพ ให้โอกาสในการสร้างสรรค์และพัฒนาวัตกรรมสำหรับหลักสูตรและวัสดุการศึกษา

4.3.3 การผลิตมัลติมีเดีย

การจัดทำมัลติมีเดีย ประกอบด้วยขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้ (วิโรจน์ คุณาลังการ 2543: 196)

1) การวางแผน เป็นการกำหนดชื่อเรื่อง การดำเนินเรื่อง การจัดหาทีมงาน การกำหนดกลุ่มนักเรียน การกำหนดกลยุทธ์ความคิดสร้างสรรค์ การจัดทำต้นแบบ การจัดทำตารางเวลา และการประมาณการค่าใช้จ่าย

2) การจัดเตรียมเนื้อหาสาระ เป็นการจัดเตรียมเนื้อหาทั้งหมดที่ต้องใช้ และเลือกเฉพาะส่วนที่สำคัญและจำเป็นเท่านั้น

3) การออกแบบและการจัดทำ เป็นการคำนึงถึงโครงสร้างที่ต้องการ อาจคิดขึ้นใหม่หรือเลียนแบบมัลติมีเดียที่ประสบความสำเร็จมาแล้ว และนำมาปรับปรุงให้ดีขึ้น

4) การทดสอบ เมื่อจัดทำเรียบร้อยแล้วควรทดสอบเป็นส่วน ๆ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องทั้งเนื้อหาและตรงกว่าเป็นไปตามที่ได้วางแผนไว้หรือไม่ แล้วแก้ไขปรับปรุงก่อนรวบรวมกันเข้าทั้งเรื่องและตรวจสอบอีกครั้ง

โดยสรุป การผลิตมัลติมีเดียประกอบด้วยขั้นตอนสำคัญ คือ การวางแผน การจัดเตรียมเนื้อหาสาระ การออกแบบและการจัดทำ และการทดสอบ

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ผลิตมัลติมีเดียสำหรับปฐมวัยและสำหรับประกอบประมวลสาระ ตามขั้นตอนสำคัญคือ การวางแผน การจัดเตรียมเนื้อหาสาระ การออกแบบ และการทดสอบ

4.3.4 การออกแบบมัลติมีเดีย

การออกแบบมัลติมีเดียในส่วนที่เกี่ยวข้องกับตัวอักษร ภาพ และสี ดังนี้ (วารินทร์ รัชมีพรหม 2537 : 90 –93)

1) ตัวอักษร ควรเลือกตัวอักษรและคำที่เหมาะสม น่าสนใจ งามใจ มีการรับรู้ที่ดีทั้งขนาดของตัวอักษร ถ้อยคำหรือวลีที่เหมาะสมสำหรับเป็นหัวข้อ การใช้คำควรให้ถูกต้อง

ตามหลักภาษา

2) สี ควรเลือกสีของตัวอักษรและภาพให้เหมาะสมกับวัย และระดับ การศึกษาของนักเรียน ไม่ควรใช้สีมากเกินไปทำให้สับสน

3) ภาพ ควรเสนอภาพเป็นระเบียบมีลำดับของเนื้อหา รูปภาพควรสอดคล้อง กับจุดมุ่งหมาย เนื้อหาสาระและวัยของนักเรียน หลีกเลี่ยงการเสนอภาพเป็นจำนวนมากในแต่ละ ครั้ง ภาพที่ปรากฏควรเป็นภาพแทนสายตาของนักเรียนในขณะทำกิจกรรมนั้น ๆ จะเพิ่มความเข้าใจ ในกิจกรรมได้ดียิ่งขึ้น

วิชุดา รัตนเพียร (2546 : 69 – 72) ได้กล่าวถึงการออกแบบมัลติมีเดียไว้ว่า ควรยึดหลัก (1) ความเรียบง่าย สามารถนำเสนอด้วยข้อความหรือภาพกราฟิก สีและตัวอักษรไม่ ควรใช้สีมากเกินไปกว่า 3 สีในแต่ละหน้าจอ (2) ความสม่ำเสมอ

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ออกแบบมัลติมีเดียโดยคำนึงถึงตัวอักษร สี และ ภาพให้เหมาะสมกับวัยของนักเรียน

5. การทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

วรรณกรรมที่เกี่ยวกับการทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ผู้วิจัย ได้ดำเนินการครอบคลุม (1) ความหมายของการทดสอบประสิทธิภาพ (2) ความจำเป็นที่ต้อง ทดสอบประสิทธิภาพ (3) การกำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพ (4) วิธีการคำนวณหาประสิทธิภาพ (5) ขั้นตอนการทดสอบประสิทธิภาพ และ (6) แนวทางการทดสอบประสิทธิภาพ

5.1 ความหมายของการทดสอบประสิทธิภาพ

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และสุดา สิ้นสกุล (2520 : 134) ได้ ให้ความหมายเกี่ยวกับการหาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ดังนี้

การทดสอบประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ตรงกับภาษาอังกฤษ ว่า “Developmental Testing” หมายถึง การนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ไปทดลองใช้ (Try out) เมื่อปรับปรุงแล้วก็นำไปทดลองสอนจริง (Trial run) นำผลที่ได้มาปรับปรุงแก้ไข เสร็จแล้วจึงผลิต ออกมาเป็นจำนวนมาก

การทดลองใช้ หมายถึง การนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผลิตขึ้นเป็น ต้นแบบ (Prototype) ไปทดลองใช้ตามขั้นตอนที่กำหนดไว้ในแต่ละระบบ เพื่อปรับปรุง ประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ให้เท่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้

การทดลองสอนจริง หมายถึง การนำชุดการสอนที่ได้ทดลองใช้และปรับปรุงแล้ว

ทุกหน่วยในแต่ละวิชาไปสอนจริง ในชั้นเรียนหรือในสถานการณ์การเรียนรู้ที่แท้จริง เป็นเวลา 1 ภาคการศึกษาเป็นอย่างน้อย

โดยสรุป การทดสอบประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นการนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ไปทดลองใช้เพื่อปรับปรุง แล้วจึงนำไปทดลองสอนจริง

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ไปทดสอบประสิทธิภาพ โดยยึดแนวทางการทดสอบประสิทธิภาพของ ศาสตราจารย์ ดร.ชัยงค์ พรหมวงศ์

5.2 ความจำเป็นที่จะต้องทดสอบประสิทธิภาพ

ในการผลิตระบบการดำเนินงานทุกประเภทจำเป็นต้องมีการตรวจสอบระบบ เพื่อเป็นการประกันว่าจะมีประสิทธิภาพจริงตามที่มุ่งหวัง การทดสอบประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีความจำเป็นด้วยเหตุผลหลายประการ (ชัยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และสุดา สิ้นสกุล 2520 : 134-135)

5.2.1 สำหรับหน่วยงานผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นการประกันคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ว่าอยู่ในขั้นสูง เหมาะสมที่จะลงทุนผลิตเป็นจำนวนมาก

5.2.2 สำหรับผู้ใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ทำหน้าที่สอนโดยที่ช่วยสร้างสภาพการเรียนรู้ให้นักเรียนเปลี่ยนพฤติกรรมตามที่มุ่งหวัง เป็นเครื่องมือช่วยให้ครูได้ใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่มีคุณค่าทางการสอนจริงตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้

5.2.3 สำหรับผู้ผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ การทดสอบประสิทธิภาพ จะทำให้ผู้ผลิตมั่นใจในต้นแบบได้ว่าเนื้อหาสาระที่บรรจุลงในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์เหมาะสม

โดยสรุป การทดสอบประสิทธิภาพมีความจำเป็นต่อ (1) หน่วยงานที่ผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์เป็นการประกันคุณภาพชุดการสอน (2) ผู้ใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์จะเป็นตัวทำหน้าที่สอนเพื่อเปลี่ยนพฤติกรรมนักเรียนตามที่มุ่งหวัง และ (3) ผู้ผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ มีความมั่นใจในเนื้อหาสาระที่มีประสิทธิภาพ

5.3 การกำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพ

ชัยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และสุดา สิ้นสกุล (2520 : 135) กล่าวถึง การกำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ดังนี้

เกณฑ์ประสิทธิภาพ หมายถึง ระดับประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ที่ช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ เป็นระดับผู้ผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์พึงพอใจว่า หากชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีประสิทธิภาพถึงระดับนั้นแล้ว ชุดการสอนแบบอิง

ประสบการณ์นั้นก็มีคุณค่าที่นำไปสอนนักเรียน และคุ้มแก่การลงทุนผลิตเป็นจำนวนมาก

การกำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพกระทำได้โดยการประเมินผลพฤติกรรมของนักเรียน 2 ประเภท คือ พฤติกรรมต่อเนื่อง (กระบวนการ) และพฤติกรรมขั้นสุดท้าย (ผลลัพ์) โดยกำหนดค่าประสิทธิภาพ E_1 (ประสิทธิภาพของกระบวนการ) E_2 (ประสิทธิภาพของผลลัพ์)

5.3.1 ประเมินพฤติกรรมต่อเนื่อง (Transitional Behavior) คือ ประเมินผลต่อเนื่อง ประกอบด้วยพฤติกรรมย่อยหลาย ๆ พฤติกรรม เรียกว่า “กระบวนการ” (Process) ของนักเรียนที่สังเกตจากการประกอบกิจกรรมกลุ่ม (รายงานของกลุ่ม) และรายงานบุคคล ได้แก่ งานที่มอบหมายและกิจกรรมอื่นใดที่ครูกำหนดไว้

5.3.2 ประเมินพฤติกรรมขั้นสุดท้าย (Terminal Behavior) คือ ประเมินผลลัพ์ (Products) ของนักเรียน โดยพิจารณาจากการสอบหลังเรียนและการสอบไล่

ประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์กำหนดเป็นเกณฑ์ที่ครูคาดหมายว่านักเรียนจะเปลี่ยนพฤติกรรมเป็นที่พึงพอใจ โดยกำหนดให้เป็นเปอร์เซ็นต์ของผลเฉลี่ยของคะแนนการทำงานและการประกอบกิจกรรมของนักเรียนทั้งหมดต่อเปอร์เซ็นต์ของผลการทดสอบหลังเรียนของนักเรียนทั้งหมด นั่นคือ E_1/E_2 คือ ประสิทธิภาพของกระบวนการ/ประสิทธิภาพของผลลัพ์

ตัวอย่าง 80/80 หมายความว่า เมื่อเรียนจากชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์แล้ว นักเรียนสามารถทำแบบฝึกหัดหรืองานได้ผลเฉลี่ยร้อยละ 80 และทำการสอบหลังเรียนได้ผลเฉลี่ยร้อยละ 80

การกำหนดเกณฑ์ E_1/E_2 ให้มีค่าเท่าใดนั้นให้ครูเป็นผู้พิจารณาตามความพอใจ โดยปกติเนื้อหาที่เป็นความรู้ความจำมักจะตั้งไว้ 80/80 , 85/85 หรือ 90/90 เนื้อหาที่เป็นทักษะพิสัยหรือจิตพิสัยอาจตั้งไว้ต่ำกว่านี้ เช่น 75/75 เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ไม่ควรตั้งเกณฑ์ไว้ต่ำ เพราะตั้งเกณฑ์ไว้เท่าใด ก็มักได้ผลเท่านั้น

โดยสรุป การกำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์กระทำได้โดยการประเมินผลพฤติกรรมของนักเรียน 2 ประเภท คือ พฤติกรรมต่อเนื่อง (กระบวนการ) และพฤติกรรมขั้นสุดท้าย (ผลลัพ์) โดยกำหนดค่าประสิทธิภาพ E_1/E_2

ในการวิจัยครั้งนี้เกณฑ์การทดสอบประสิทธิภาพที่ผู้วิจัยกำหนดไว้ คือ 80/80 เนื้อหาส่วนใหญ่เป็นพุทธิพิสัย มีเพียงหนึ่งหน่วยที่มีเนื้อหาเป็นพุทธิพิสัย และทักษะพิสัย

5.4 วิธีการคำนวณหาประสิทธิภาพ

การคำนวณหาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีวิธีการคำนวณ 2 วิธี คือ วิธีการคำนวณโดยใช้สูตร และวิธีการคำนวณธรรมดา (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และ สุดา สิ้นสกุล 2520 :136-137)

5.4.1 วิธีการคำนวณโดยใช้สูตร กระทำได้โดยใช้สูตรต่อไปนี้
สูตรที่ 1 การหาประสิทธิภาพของกระบวนการ (E_1)

$$E_1 = \frac{\sum X}{N} \times 100 \quad (\text{หรือ} \quad \frac{\bar{X}}{A} \times 100)$$

เมื่อ E_1 คือ ประสิทธิภาพของกระบวนการ

$\sum X$ คือ คะแนนรวมของแบบฝึกหัดหรืองานที่กำหนดให้ทำ

A คือ คะแนนเต็มของแบบฝึกหัดหรือทุกชิ้นรวมกัน

N คือ จำนวนนักเรียน

สูตรที่ 2 การหาประสิทธิภาพของผลลัพธ์ (E_2)

$$E_2 = \frac{\sum F}{N} \times 100 \quad (\text{หรือ} \quad \frac{\bar{F}}{B} \times 100)$$

เมื่อ E_2 คือ ประสิทธิภาพของผลลัพธ์

$\sum F$ คือ คะแนนรวมของผลลัพธ์หลังเผชิญประสบการณ์

B คือ คะแนนเต็มของการทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

N คือ จำนวนนักเรียน

การคำนวณหาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์โดยใช้สูตร มีการนำคะแนนแบบฝึกหัดหรือผลงานในขณะประกอบภารกิจและงานแบบกลุ่ม/เดี่ยว และคะแนนหลังเผชิญประสบการณ์มาเข้าตารางแล้วจึงคำนวณหาค่า E_1/E_2

5.4.2 วิธีการคำนวณธรรมดา ชัยขงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และสุดา สิ้นสกุล (2520 : 135) กล่าวไว้ว่า หากไม่ยากใช้สูตรก็สามารถใช้วิธีการคำนวณธรรมดาหาค่า E_1 และ E_2 ได้ สำหรับค่า E_2 ของแต่ละชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ไม่มีปัญหาในการคำนวณมากนัก อาจทำได้ โดยการเอาคะแนนของนักเรียนทั้งหมดรวมกัน หาค่าเฉลี่ยแล้วเทียบส่วนร้อย เพื่อหาค่าร้อยละ

สำหรับค่า E_1 คือค่าประสิทธิภาพของงานและแบบฝึกหัดนั้น กระทำได้โดยนำคะแนนทุกชิ้นของนักเรียนแต่ละคนมารวมกันแล้วหาค่าเฉลี่ยและเทียบส่วนโดยเป็นส่วนร้อย

หลังจากคำนวณหาค่า E_1 และ E_2 แล้วผลลัพธ์ที่ได้มักใกล้เคียงกันและห่างกันไม่เกินร้อยละ ± 2.5 ซึ่งเป็นตัวชี้ที่ยืนยันได้ว่า นักเรียนได้มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมต่อเนื่องตามลำดับขั้นหรือไม่ ก่อนจะมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมขั้นสุดท้าย หรืออีกนัยหนึ่งการที่นักเรียนจะสอบไล่ได้เท่าใด เช่น 90% นั้น นักเรียนมีความรู้จริง หรือทำได้เพราะการเดาสุ่ม เมื่อ มีการ

รายงานคะแนนเป็นเลข 2 ตัว เช่น 78/83 นั้น ทำให้ทราบว่านักเรียนทำงานและแบบฝึกหัดทั้งปีได้ 78% และสอบไล่ได้ 83% เป็นการยืนยันการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของนักเรียนที่ค่อนข้างแน่นอน

โดยสรุป วิธีการคำนวณหาประสิทธิภาพ กระทำได้ 2 วิธี คือ (1) วิธีการคำนวณโดยใช้สูตร และ (2) วิธีการคำนวณธรรมดา

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการคำนวณหาประสิทธิภาพโดยใช้สูตรในการวิเคราะห์ข้อมูล

5.5 ขั้นตอนการทดสอบประสิทธิภาพ

เมื่อผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ขึ้นเป็นต้นแบบแล้ว ต้องนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ไปทดสอบประสิทธิภาพตามขั้นตอนต่อไปนี้ (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และสุคา สีนสกุล 2520 : 137-138)

5.5.1 1:1 (แบบเดี่ยว) เป็นการทดลองกับนักเรียน 3 คน โดยใช้นักเรียนที่มีระดับสติปัญญาอ่อน จำนวน 1 คน นักเรียนที่มีระดับสติปัญญาปานกลาง จำนวน 1 คน นักเรียน ที่มีระดับสติปัญญาเก่ง จำนวน 1 คน คำนวณหาประสิทธิภาพเสร็จแล้วปรับปรุงให้ดีขึ้น โดยปกติคะแนน ที่ได้จากการทดลองแบบเดี่ยวนี้อาจได้คะแนนต่ำกว่าเกณฑ์มาก แต่ไม่ต้องวิตกเมื่อปรับปรุงแล้วจะสูงขึ้นมากก่อนนำไปทดลองแบบกลุ่ม ในขั้นนี้ E_1 / E_2 ที่ได้จะมีค่าประมาณ 60/60

5.5.2 1:10 (แบบกลุ่ม) เป็นการทดลองกับนักเรียน 6-10 คน (ถละนักเรียนที่มีระดับสติปัญญาเก่ง ปานกลาง และอ่อน) คำนวณหาประสิทธิภาพแล้วปรับปรุง ในคราวนี้คะแนนของนักเรียนจะเพิ่มขึ้นอีกเกือบเท่าเกณฑ์ โดยเฉลี่ยจะห่างจากเกณฑ์ประมาณร้อยละ 10 นั้น คือ E_1 / E_2 ที่ได้จะมีค่าประมาณ 70/70

5.5.3 1:100 (ภาคสนาม) เป็นการทดลองกับนักเรียนจำนวน 20 คนขึ้นไป คำนวณหาประสิทธิภาพแล้วทำการปรับปรุง ผลลัพธ์ที่ได้ควรใกล้เคียงกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้ หากต่ำกว่าเกณฑ์ไม่เกินร้อยละ 2.5 ก็ให้ยอมรับ หากแตกต่างกันมากครูดึงกำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ใหม่ โดยยึดสภาพความจริงเป็นเกณฑ์ สมมติว่า เมื่อทดสอบหาประสิทธิภาพแล้วได้ 83.5/85.4 ใกล้เคียงกับเกณฑ์ 85/85 ที่ตั้งไว้ แต่ถ้าตั้งเกณฑ์ไว้ 75/75 เมื่อผลการทดลองเป็น 83.5/85.4 ก็อาจเลื่อนเกณฑ์ขึ้นมาเป็น 85/85 ได้

โดยสรุป การทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ มี 3 ขั้นตอน ได้แก่ ทดสอบแบบเดี่ยว แบบกลุ่ม และแบบภาคสนาม

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยทำการทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่พัฒนาขึ้นโดยใช้ทั้ง 3 ขั้นตอนในการทดสอบประสิทธิภาพ คือ การทดสอบแบบเดี่ยว แบบกลุ่ม และแบบภาคสนาม

5.6 แนวทางการทดสอบประสิทธิภาพ

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และสุดา สิ้นสกุล (2520 : 139-142) กล่าวถึงแนวทางทางการทดสอบประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ที่จะต้องเลือกนักเรียนมาทดลองชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ โดยนักเรียนที่จะมาทดลองชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ควรเป็นตัวแทนของนักเรียนที่นำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์นั้นไปใช้ ซึ่งมีข้อควรพิจารณา ดังนี้

5.6.1 สำหรับการทดลองแบบเดี่ยว (1:1) เป็นการทดลองครู 1 คนต่อนักเรียน 1 คน ให้ทดลองกับนักเรียนที่มีระดับผลการเรียนอ่อนเสียก่อน ทำการปรับปรุงแล้วนำไปทดลองกับนักเรียนที่มีระดับผลการเรียนปานกลาง และนำไปทดลองกับนักเรียนที่มีระดับผลการเรียนเก่ง

5.6.2 สำหรับการทดลองแบบกลุ่ม (1:10) เป็นการทดลองที่ครู 1 คน ต่อนักเรียน 6-12 คน โดยให้คละกันทั้งนักเรียนที่มีระดับผลการเรียนเก่ง ปานกลาง และอ่อน ห้ามทดลองกับนักเรียนที่มีระดับผลการเรียนอ่อนล้วน หรือนักเรียนที่มีระดับผลการเรียนเก่งล้วน

5.6.3 สำหรับการทดลองภาคสนามหรือกลุ่มใหญ่ (1:100) เป็นการทดลองที่ใช้ครู 1 คน กับนักเรียนทั้งชั้น 20-40 คน (หรือ 100 คน สำหรับชุดการสอนรายบุคคล) ชั้นที่เลือกมาทดลองจะต้องมีนักเรียนคละกันทั้งเก่งและอ่อน ไม่ควรเลือกห้องเรียนที่มีนักเรียนที่มีระดับผลการเรียนเก่งและนักเรียนที่มีระดับผลการเรียนอ่อนล้วน

สถานที่และเวลาสำหรับการทดลองแบบเดี่ยวและแบบกลุ่มควรใช้เวลาออกชั้นเรียนหรือแยกนักเรียนมาเรียนต่างหากจากห้องเรียน อาจเป็นห้องประชุมของโรงเรียน หรือสนามได้หรือไม่

โดยสรุป การทดสอบประสิทธิภาพจะต้องเลือกนักเรียนที่เป็นตัวแทนของนักเรียนทั้งหมด คือ คละกันทั้งนักเรียนที่มีระดับผลการเรียนเก่ง นักเรียนที่มีระดับผลการเรียนปานกลาง และนักเรียนที่มีระดับผลการเรียนอ่อน

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้เลือกนักเรียนที่เป็นตัวแทนของนักเรียนโดยคละระดับผลการเรียน โดยใช้ห้องประชุมของวิทยาลัยเป็นสถานที่ทดลอง

6. การเรียนการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 (ปรับปรุง พ.ศ. 2546) ของกระทรวงศึกษาธิการ ได้บรรจุเนื้อหาวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้นไว้ในหลักสูตร เป็นหมวดวิชาพื้นฐานสำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ เนื้อหาสาระเป็นทฤษฎีจำนวน 2 หน่วยกิต

ใช้เวลาในการเรียน 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเรียนการสอน วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ผู้วิจัยได้ดำเนินการครอบคลุม (1) คำอธิบายรายวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น (2) วัตถุประสงค์ของวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น (3) กระบวนการเรียนรู้ และ (4) การวัดและประเมินผลการเรียนรู้

6.1 คำอธิบายรายวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ศึกษาและปฏิบัติการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ประเภทและความสำคัญของการประกอบการ หลักการจัดการธุรกิจ การเขียนเอกสารธุรกิจ การจัดทำบัญชี การตลาดและแผนการตลาด การขายและแผนการขาย หลักการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม (กรมอาชีวศึกษา 2546 : 31)

โดยสรุป วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้นเน้นเนื้อหาสาระเกี่ยวกับ หลักการจัดการธุรกิจ เอกสารธุรกิจ บัญชี การตลาด การขาย และการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม

6.2 วัตถุประสงค์ของวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ตามมาตรฐานการเรียนรู้และคำอธิบายรายวิชา ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 ของกรมอาชีวศึกษา วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้นมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ นักเรียน (1) มีความเข้าใจหลักการจัดการธุรกิจเบื้องต้น กระบวนการของการประกอบการเอกสารธุรกิจ การทำบัญชี การตลาดและแผนการตลาด การขายและแผนการขาย และ การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม (2) มีความสามารถจัดทำเอกสารธุรกิจตามประเภทของกิจการ บันทึกบัญชีตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป ดำเนินการตลาดตามแผนการตลาด ดำเนินการขายตามแผนการขาย และ ดำเนินงานธุรกิจขนาดย่อมจากความรู้ความสามารถในงานอาชีพของตนเอง และ (3) มีเจตคติที่ดีในการประกอบอาชีพธุรกิจขนาดย่อมในงานอาชีพของตนเอง (กรมอาชีวศึกษา 2546 : 31)

โดยสรุป วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ นักเรียนมีความรู้ความเข้าใจ ความสามารถ มีเจตคติที่ดี ในการประกอบธุรกิจขนาดย่อมในอาชีพของตนเองได้

6.3 กระบวนการเรียนรู้วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น

การจัดการเรียนรู้ให้บรรลุตามมาตรฐานการเรียนรู้ วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้นมีวิธีการจัดการเรียนรู้ และรูปแบบการจัดการเรียนรู้ ดังนี้ (กรมวิชาการ 2545 : 127 – 130)

1) วิธีการจัดการเรียนรู้

(1) จัดการเรียนรู้ให้ครบองค์รวมของการพัฒนาตามศักยภาพนักเรียน คือ นักเรียนต้องมีทั้งความรู้ ทักษะ/กระบวนการ คุณธรรม จริยธรรม และค่านิยม

(2) จัดการเรียนรู้ให้นักเรียนสามารถปฏิบัติงานตามกระบวนการเรียนรู้จนเกิดทักษะในการทำงาน และได้ชิ้นงาน

(3) จัดการเรียนรู้ทั้งในชั้นเรียน และนอกชั้นเรียน

(4) จัดการเรียนรู้โดยกระตุ้นให้นักเรียนกำหนดงานที่มีความหมายกับนักเรียน

(5) จัดการเรียนรู้ให้นักเรียน โดยคำนึงถึงความต้องการ ความสนใจ ความพร้อม และประสบการณ์เดิมของนักเรียน

2) รูปแบบการจัดการเรียนรู้

(1) จัดการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริง

(2) จัดการเรียนรู้จากการศึกษาค้นคว้า

(3) จัดการเรียนรู้จากประสบการณ์

(4) จัดการเรียนรู้จากการทำงานกลุ่ม

โดยสรุป กระบวนการเรียนรู้วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้นมีวิธีการจัดการเรียนรู้ และรูปแบบการจัดการเรียนรู้ที่เน้นนักเรียนเป็นสำคัญ

6.4 การวัดและประเมินผลการเรียนรู้วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น

การวัดและประเมินผลการเรียนรู้ วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น จะบรรลุผลตาม เป้าหมายของการเรียนการสอนที่วางไว้ ควรดำเนินการ ดังนี้ (กรมวิชาการ 2545 : 131)

- 1) ต้องวัดและประเมินผลทั้งความรู้ ความคิด ความสามารถ ทักษะและ กระบวนการ เจตคติ คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม รวมทั้ง โอกาสในการเรียนของนักเรียน
- 2) วิธีการวัดและประเมินผลต้องสอดคล้องกับมาตรฐานการเรียนรู้ที่กำหนดไว้
- 3) ต้องเก็บข้อมูลที่ได้จากการวัดและประเมินผลตามความเป็นจริง และต้อง ประเมินผลภายใต้ข้อมูลที่มีอยู่
- 4) ผลการวัดและประเมินผลการเรียนรู้ของนักเรียนต้องนำไปสู่การแปลผล และ ข้อสรุปที่สมเหตุสมผล
- 5) การวัดและประเมินผลต้องมีความเที่ยงตรงและเป็นธรรม ทั้งในด้านของ วิธีการวัด และ โอกาสของการประเมิน

โดยสรุป การวัดและประเมินผลการเรียนรู้วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ให้ บรรลุผลตามเป้าหมายของการเรียนการสอนที่วางไว้ ควรวัดและประเมินผลจากความรู้ ความสามารถของนักเรียนด้วยเกณฑ์การวัดที่มีความเที่ยงตรงและเป็นธรรม

7. อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง

อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง ประกอบด้วย วิทยาลัยเทคนิคลำปาง วิทยาลัยอาชีวศึกษา ลำปาง วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง วิทยาลัยการอาชีพเถิน และ วิทยาลัยการอาชีพเกาะคา เป็น สถาบันอุดมศึกษา สังกัด สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาเปิดหลักสูตรการสอนทั้งระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) และประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) รายละเอียดดังตาราง (อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง 2549 : 3 – 5)

ตารางที่ 2.1 สถานศึกษาในสังกัดอาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง

สถานศึกษาในสังกัด	หลักสูตรระดับ	สาขาวิชา
วิทยาลัยเทคนิคลำปาง	- ประกาศนียบัตร วิชาชีพ (ปวช.)	- การก่อสร้าง เครื่องกล เครื่องมือกลและซ่อมบำรุง ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ โลหะการ
	- ประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)	- การก่อสร้าง เครื่องกล เทคนิคการผลิต เทคนิคโลหะ เทคนิคอุตสาหกรรม ไฟฟ้ากำลัง เมคคาทรอนิกส์ โยธา อิเล็กทรอนิกส์
วิทยาลัยอาชีวศึกษาลำปาง	- ประกาศนียบัตร วิชาชีพ (ปวช.)	- คหกรรมศาสตร์ ผ้าและเครื่องแต่งกาย ศิลปกรรม อาหารและโภชนาการ
	- ประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)	- การจัดการธุรกิจค้าปลีก การตลาด การบริหารงานคหกรรม ศาสตร์ การบัญชี การเลขานุการ คอมพิวเตอร์ธุรกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศ วิศวกรรมศิลป์ อาหารและโภชนาการ
วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง	- ประกาศนียบัตร วิชาชีพ (ปวช.)	- เครื่องกล พณิชยการ ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ โลหะ การ เสริมสวย
	- ประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)	- เครื่องกล เทคนิคอุตสาหกรรม ไฟฟ้ากำลัง
วิทยาลัยการอาชีพเถิน	- ประกาศนียบัตร วิชาชีพ (ปวช.)	- เครื่องกล พณิชยการ ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ - การบัญชี เครื่องกล ไฟฟ้ากำลัง
	- ประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)	
วิทยาลัยการอาชีพเกาะคา	- ประกาศนียบัตร วิชาชีพ (ปวช.)	- เครื่องกล พณิชยการ ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ โลหะ
	- ประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)	- การตลาด การบัญชี คอมพิวเตอร์ธุรกิจ เครื่องกล ไฟฟ้ากำลัง อิเล็กทรอนิกส์

8. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาวิจัยยังไม่พบบางงานวิจัยที่เกี่ยวกับชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ในวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้รวบรวมงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ เท่าที่ผู้วิจัยรวบรวมตั้งแต่ปี พ.ศ. 2543 – 2548 มีจำนวน 4 เรื่อง ดังนี้

เรื่องที่ 1 การวิจัยเรื่อง “การพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชาการพัฒนาความเป็นผู้นำเกษตรกรในอนาคต เรื่อง สามัญทัศน์องค์การเกษตรกรในอนาคตแห่งประเทศไทย (อกท.) สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ” (อรรถราภรณ์ ภูงวัญ : 2548) ผลการวิจัยพบว่า ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 80/80 และนักเรียนมีความก้าวหน้าทางการเรียนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และความคิดเห็นของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีความเห็นเกี่ยวกับคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์อยู่ในระดับ “เห็นด้วยมากที่สุด”

เรื่องที่ 2 การวิจัยเรื่อง “การพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชาภาษาอังกฤษธุรกิจ 1 เรื่อง การสมัครงาน สำหรับนักเรียนสายพาณิชยกรรม ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง วิทยาลัยอาชีวศึกษา” (วิระดา ลีสวรรค์ : 2547) ผลการวิจัยพบว่าชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่สร้างขึ้นมีประสิทธิภาพเป็นไปตามเกณฑ์ 80/80 นักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีความก้าวหน้าทางการเรียนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และความคิดเห็นของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์เห็นด้วยในระดับ “เห็นด้วยมาก”

เรื่องที่ 3 การวิจัยเรื่อง “การพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์วิชา ทักษะสัตว์ปีก เรื่อง การเลี้ยงไก่ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีเพชรบูรณ์” (พนม เขียวนาดู : 2546) ผลการวิจัยพบว่า ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่สร้างขึ้นทั้ง 3 หน่วยมีประสิทธิภาพเป็นไปตามเกณฑ์ 80/80 นักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีความก้าวหน้าทางการเรียนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ นักเรียนที่เรียนจากชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์อยู่ในระดับ “เหมาะสมมาก”

เรื่องที่ 4 การวิจัยเรื่อง “การพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์วิชาคอมพิวเตอร์พื้นฐาน สำหรับช่างเทคนิคสถาปัตยกรรม สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง” (บุญยง สรรพจักร : 2543) ผลการวิจัยพบว่า ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น

6 หน่วยมีประสิทธิภาพเป็นไปตามเกณฑ์ 75/75 นักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิง
ประสบการณ์มีความก้าวหน้าทางการเรียนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ
นักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีความคิดเห็นเกี่ยวกับชุดการสอนแบบอิง
ประสบการณ์ในระดับ “เห็นด้วยมาก”

งานวิจัยทั้ง 4 เรื่อง ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีประสิทธิภาพเป็นไปตามเกณฑ์
ที่กำหนดไว้ นักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีความก้าวหน้าทางการเรียน
เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และนักเรียนมีความเห็นต่อชุดการสอนแบบอิง
ประสบการณ์ ในระดับเห็นด้วยมากถึงมากที่สุด และผู้วิจัยได้ค้นพบว่า ชุดการสอนแบบอิง
ประสบการณ์ ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพเกี่ยวข้องกับวิชาทางการเกษตร จำนวน 2 เรื่อง
เกี่ยวกับภาษาต่างประเทศ จำนวน 1 เรื่อง และเกี่ยวกับวิชาคอมพิวเตอร์ จำนวน 1 เรื่อง ในการวิจัย
ครั้งนี้ผู้วิจัยได้เลือกพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์เกี่ยวกับทางการจัดการธุรกิจ
เบื้องต้น ซึ่งเป็นวิชาพื้นฐานซึ่งนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพทุกสาขาวิชาต้องเรียน และยัง
ไม่มีผู้ทำวิจัยเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ

บทที่ 3

การดำเนินการวิจัย

การวิจัยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) พัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจให้มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ 80/80 (2) ศึกษาความก้าวหน้าของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ และ (3) ศึกษาความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ในการดำเนินการวิจัยครอบคลุมหัวข้อ ดังนี้ คือ (1) ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง (2) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย (3) การรวบรวมข้อมูล และ (4) การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากร ที่ใช้ในการวิจัยเป็นนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง จำนวน 5 แห่ง มีนักเรียนจำนวน 3,212 คน ที่มีผลสัมฤทธิ์ในการเรียน วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้นเฉลี่ยอยู่ประมาณร้อยละ 70 เท่ากัน

1.2 กลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้มาโดยการเลือกแบบเจาะจงเป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 สาขางานการบัญชี แผนกวิชาพาณิชยการ วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง จำนวน 31 คน ที่เรียนในภาคการศึกษาที่ 2/2549 มีขั้นตอนการได้กลุ่มตัวอย่างดังนี้

1) เจาะจงได้วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง เหตุผลที่เจาะจง เพราะนักเรียนของ อาชีวศึกษาลำปางทั้ง 5 แห่ง มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนอยู่ในเกณฑ์ร้อยละ 70 เท่ากัน จึงเจาะจงวิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง

2) สุ่มสาขางานในวิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง ได้สาขางานการบัญชี ในคณะวิชาบริหารธุรกิจ จากสาขางาน 5 สาขางาน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปางใช้สุ่มอย่างง่ายโดยวิธีการจับฉลาก ได้กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 สาขางานการบัญชี จำนวน 34 คนที่เรียนในภาคการศึกษาที่ 2/2549

3) จำแนกนักเรียน จำนวน 34 คน จากผลการเรียนวิชา งานสำนักงาน ในภาคเรียนที่ 1/2549 เกณฑ์ในการจัดกลุ่มผลการเรียนของ นักเรียนมีดังนี้ นักเรียนที่มีระดับผลการเรียน เก่งเป็นนักเรียนที่มีผลการเรียนอยู่ในระดับ 4 นักเรียนที่มีระดับผลการเรียนปานกลาง มีผลการเรียนอยู่ในระดับ 3-2 และนักเรียนที่มีผลการเรียนอ่อนมีระดับผลการเรียนอยู่ในระดับ 1 จัดเรียงลำดับคะแนน นักเรียนในแต่ละกลุ่มดังนี้ นักเรียนที่มีผลการเรียนเก่ง จำนวน 9 คน นักเรียนที่มีผลการเรียนปานกลาง จำนวน 15 คน นักเรียนที่มีผลการเรียนอ่อน จำนวน 10 คน

4) สุ่มเข้ากลุ่มทดลองแบบเดี่ยว โดยการสุ่มอย่างง่ายจับฉลากในแต่ละกลุ่มของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขางานการบัญชี คณะวิชาบริหารธุรกิจ ได้นักเรียนที่มีผลการเรียนเก่ง จำนวน 1 คน นักเรียนที่มีผลการเรียนปานกลาง จำนวน 1 คน และนักเรียนผลการเรียนอ่อน จำนวน 1 คน เป็นจำนวน 3 คน

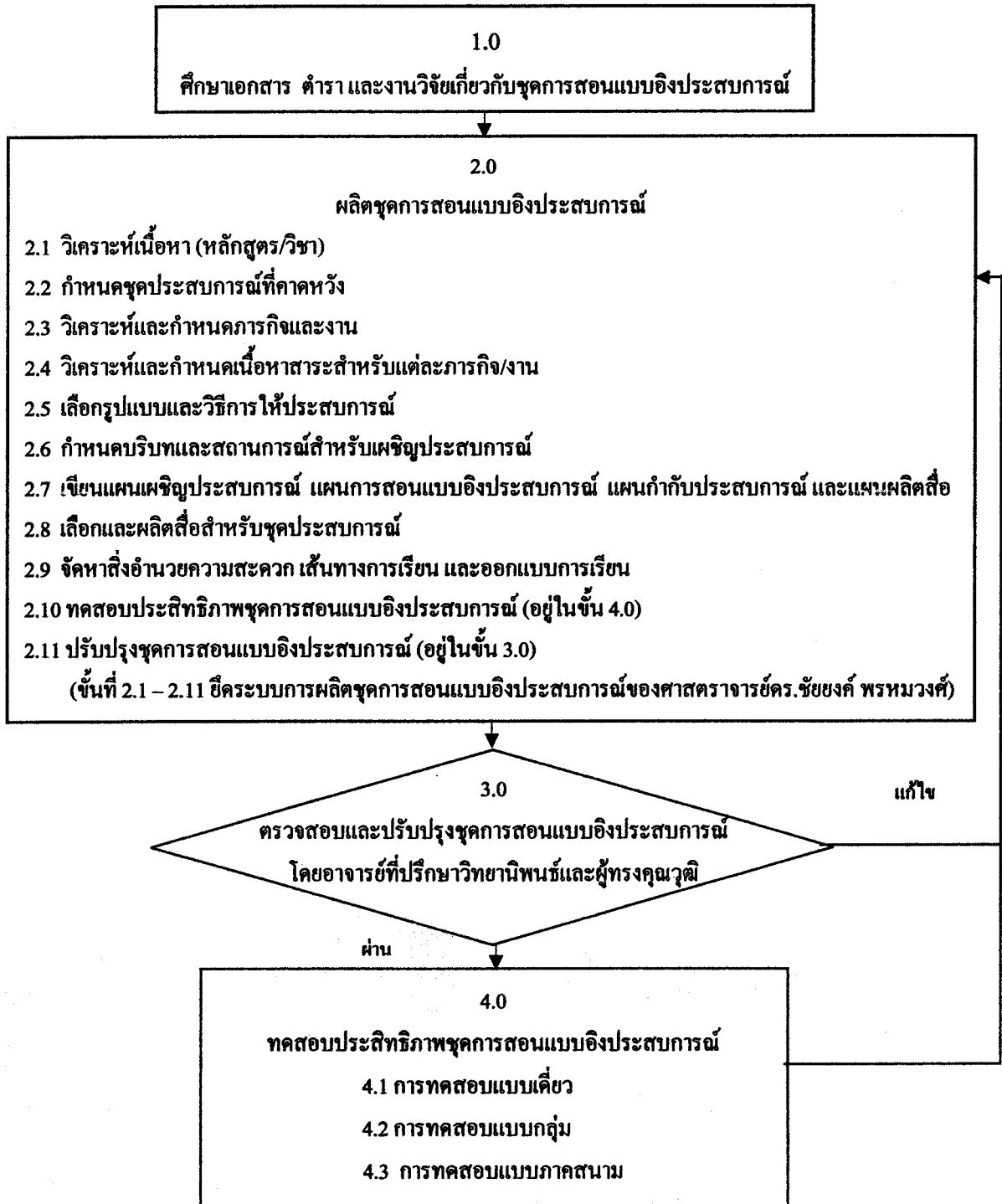
5) สุ่มเข้ากลุ่มทดลองแบบกลุ่ม โดยการสุ่มอย่างง่าย จับฉลากในแต่ละกลุ่มนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขางานการบัญชี คณะวิชาบริหารธุรกิจ ได้นักเรียนที่มีผลการเรียนเก่ง จำนวน 2 คน นักเรียนที่มีผลการเรียนปานกลาง จำนวน 4 คน และนักเรียนที่มีผลการเรียนอ่อน จำนวน 2 คน เป็นจำนวน 8 คน

6) นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขางานการบัญชี คณะวิชาบริหารธุรกิจที่เหลือ 23 คน เนื่องจากในการวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดวิธีการเรียนกับเพื่อน (PDL) จำนวนกลุ่มละ 4 คน จึงใช้นักเรียนเข้ากลุ่มทดลองในการทดสอบประสิทธิภาพในภาคสนาม จำนวน 20 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้มี 3 ประเภท ได้แก่ (1) ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (2) แบบทดสอบก่อนและหลังการเผชิญประสบการณ์ และ (3) แบบสอบถามความคิดเห็นนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

2.1 ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ได้แก่ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปางมี 3 หน่วยประสบการณ์ คือ หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น และหน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี ทั้งสามหน่วยประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีขั้นตอนดังนี้



ภาพที่ 3.1 แบบจำลองการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการค้าเงินงนทางธุรกิจ สำหรับนักวิชาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น

ขั้นที่ 1 ศึกษาเอกสาร ตำรา และงานวิจัย ผู้วิจัยได้ศึกษาหลักการและทฤษฎีเกี่ยวกับการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ และเนื้อหาสาระเกี่ยวกับเรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ

ขั้นที่ 2 ผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ผู้วิจัยได้ผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์ โดยยึดระบบการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ของศาสตราจารย์ ดร.ชัยยงค์ พรหมวงศ์ ซึ่งมีขั้นตอนการผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ดังนี้

1) **วิเคราะห์เนื้อหา (หลักสูตร/วิชา)** โดยผู้วิจัยได้นำคำอธิบายรายวิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 (ปรับปรุง พ.ศ. 2546) ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น ใช้เวลาสอน จำนวน 60 ชั่วโมง ต่อ 1 ภาคการศึกษา เปิดสอนในภาคเรียนที่ 2/2549 ใน 1 หน่วยเนื้อหา ใช้เวลาเรียน 3 ชั่วโมง เนื้อหาแบ่งออกเป็น 18 หน่วย ในภาคเรียนที่ 2/2549 ดังนี้

กลุ่มเนื้อหา	หน่วยเนื้อหา
1. พื้นฐานทางธุรกิจ	1. ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจ 2. หลักการจัดการธุรกิจ
2. ธุรกิจขนาดย่อม	3. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจขนาดย่อม 4. โครงสร้างธุรกิจขนาดย่อม 5. การจัดการธุรกิจขนาดย่อม
3. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ	6. กฎหมายการจัดตั้งธุรกิจ 7. กฎหมายคุ้มครองแรงงานทางธุรกิจ 8. พระราชบัญญัติประกันสังคมทางธุรกิจ
4. การบริหารธุรกิจ	9. แหล่งเงินทุนทางธุรกิจ 10. การเงินเกี่ยวกับธุรกิจ
5. การจัดการธุรกิจ	11. การจัดโครงสร้างขององค์กรทางธุรกิจ 12. การจัดองค์กรและการบริหารงานบุคคลทางธุรกิจ 13. การจึคเอกสารทางธุรกิจ
6. พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ	14. การตลาดเบื้องต้น 15. การขายเบื้องต้น 16. การบัญชีเบื้องต้น
7. การตรวจสอบธุรกิจ	17. การควบคุมภายในทางธุรกิจ 18. การควบคุมการผลิตทางธุรกิจ

2) กำหนดชุดประสบการณ์ จากหน่วยเนื้อหาเป็นหน่วยประสบการณ์ดังนี้

รายชื่อหน่วยเนื้อหา	รายชื่อหน่วยประสบการณ์	วัตถุประสงค์
1. ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจ	1. การเขียนแผนภูมิแสดงแนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ	พุทธิพิสัย
2. หลักการจัดการธุรกิจ	2. การเขียนแผนผังแสดงหลักการจัดการธุรกิจ	พุทธิพิสัย
3. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจขนาดย่อม	3. การสำรวจธุรกิจขนาดย่อม	พุทธิพิสัย
4. โครงสร้างธุรกิจขนาดย่อม	4. การเขียนแผนผังการจัดโครงสร้างธุรกิจขนาดย่อม	พุทธิพิสัย
5. การจัดการธุรกิจขนาดย่อม	5. การจัดทำแผนการจัดการธุรกิจขนาดย่อม	พุทธิพิสัย
6. กฎหมายการจัดตั้งธุรกิจ	6. การวิเคราะห์กฎหมายเกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจ	พุทธิพิสัย
7. กฎหมายคุ้มครองแรงงานทางธุรกิจ	7. การวิเคราะห์กฎหมายคุ้มครองแรงงานทางธุรกิจ	พุทธิพิสัย
8. พระราชบัญญัติประกันสังคมทางธุรกิจ	8. การปฏิบัติตามพระราชบัญญัติประกันสังคมทางธุรกิจ	พุทธิพิสัย
9. แหล่งเงินทุนทางธุรกิจ	9. การจัดหาแหล่งเงินทุนทางธุรกิจ	พุทธิพิสัย
10. การเงินเกี่ยวกับธุรกิจ	10. การจัดการทางการเงินเพื่อธุรกิจ	พุทธิพิสัย
11. การจัดโครงสร้างขององค์กรทางธุรกิจ	11. การจัดโครงสร้างองค์กรทางธุรกิจ	พุทธิพิสัย
12. การจัดองค์กรและการบริหารงานบุคคลทางธุรกิจ	12. การเขียนแผนภูมิแสดงการจัดองค์กรและการบริหารงานบุคคลทางธุรกิจ	พุทธิพิสัย
13. การจัดเอกสารทางธุรกิจ	13. การจัดทำเอกสารทางธุรกิจ	พุทธิพิสัยและทักษะพิสัย
14. การตลาดเบื้องต้น	14. การจัดการตลาดเบื้องต้น	พุทธิพิสัย
15. การขายเบื้องต้น	15. การจัดการขายเบื้องต้น	พุทธิพิสัย
16. การบัญชีเบื้องต้น	16. การจัดทำรายงานทางบัญชี	พุทธิพิสัยและทักษะพิสัย
17. การควบคุมภายในทางธุรกิจ	17. การดำเนินการควบคุมภายในทางธุรกิจ	พุทธิพิสัย
18. การควบคุมการผลิตทางธุรกิจ	18. การดำเนินการควบคุมการผลิตทางธุรกิจ	พุทธิพิสัย

ผู้วิจัยได้เลือกหน่วยประสบการณ์มา 3 หน่วยประสบการณ์ โดยการสุ่มอย่างง่ายกลุ่ม
เนื้อหาได้กลุ่มเนื้อหาเรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ซึ่งมี 3 หน่วยประสบการณ์ ดังนี้
หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขาย
เบื้องต้น และหน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

จากนั้นนำหน่วยประสบการณ์ทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์มากำหนดเป็นประสบการณ์หลัก
และประสบการณ์รอง โดย 1 หน่วยประสบการณ์มี 2 ประสบการณ์หลัก 1 ประสบการณ์หลัก
มี 2 ประสบการณ์รอง ดังนี้

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น แบ่งเป็นประสบการณ์หลักและ
ประสบการณ์รอง ดังนี้

หน่วยประสบการณ์	ประสบการณ์หลัก	ประสบการณ์รอง
14. การจัดการตลาด เบื้องต้น	14.1 การเตรียมการจัดการตลาด ของบริษัท สวีสไมใจ จำกัด	14.1.1 การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับ การจัดการตลาด
		14.1.2 การวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมทางการตลาด
	14.2 การดำเนินการจัดการตลาด ของบริษัท สวีสไมใจ จำกัด	14.2.1 การจัดทำกรอบแนว ทางการจัดการทางการตลาด
		14.2.2 การปฏิบัติการวางแผน และติดตามผลทางการตลาด

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น แบ่งเป็นประสบการณ์หลักและ
ประสบการณ์รอง ดังนี้

หน่วยประสบการณ์	ประสบการณ์หลัก	ประสบการณ์รอง
15. การจัดการขายเบื้องต้น	15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อ การขาย	15.1.1 การวิเคราะห์รายกรณี เพื่อจำแนกประเภทการขาย
		15.1.2 การสร้างแบบฟอร์ม มาตรฐาน คุณสมบัติของ ผู้บริหารงานขาย

หน่วยประสพการณ์	ประสพการณ์หลัก	ประสพการณ์รอง
15. การจัดการขายเบื้องต้น	15.2 การดำเนินการขาย	15.2.1 การจัดกระบวนการขาย 15.2.2 การปฏิบัติการขาย สินค้า

หน่วยประสพการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี แบ่งเป็นประสพการณ์หลักและประสพการณ์รอง ดังนี้

หน่วยประสพการณ์	ประสพการณ์หลัก	ประสพการณ์รอง
16. การจัดทำรายงานทางบัญชี	16.1 การจัดทำรายงาน การบัญชีในรูปแบบบัญชี	16.1.1 การจัดทำงบดุลแบบบัญชี 16.1.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุน แบบบัญชี
	16.2 การจัดทำรายงาน การบัญชีในรูปแบบ รายงาน	16.2.1 การจัดทำงบดุลแบบรายงาน 16.2.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุน แบบรายงาน

3) **วิเคราะห์ภารกิจและงาน** ใน 1 หน่วยประสพการณ์รอง จะมีภารกิจอย่างน้อย 2-4 ภารกิจ

ภารกิจ หน่วยประสพการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น ได้แก่ ศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการตลาด ศึกษาสภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด ศึกษาสถานการณ์จำลองของบริษัท สวายสมใจ จำกัด วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของกิจการบริษัท สวายสมใจ จำกัด วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของกิจการ บริษัท สวายสมใจ จำกัด นำเสนอผลงาน ประเมินสถานะแวดล้อมการตลาดของ บริษัท สวายสมใจ จำกัด เขียนนโยบายและวัตถุประสงค์ทางการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด ดำเนินการวางแผนทางการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด ดำเนินการติดตามการตรวจสอบและการประเมินทางการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด และนำเสนอผลงาน

ภารกิจ หน่วยประสพการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น ได้แก่ ศึกษาเรื่องคุณสมบัติและจรรยาบรรณในอาชีพ ดำเนินการสร้างแบบฟอร์ม รายงานผลการสร้างแบบฟอร์ม

สร้างแบบฟอร์มวิเคราะห์กระบวนการขาย ดำเนินการจัดกระบวนการขายของบริษัท สบายสมอง
จำกัด เตรียมการเสนอขายสินค้า และเสนอขายสินค้า

ภารกิจ หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี ได้แก่ ศึกษา
ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับบัญชี วิเคราะห์รายการบัญชีของ บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด ศึกษาการ
จัดทำงบดุลแบบบัญชี ดำเนินการจัดทำงบดุลแบบบัญชี นำเสนอผลงาน ศึกษาการจัดทำงบกำไร
ขาดทุนแบบบัญชี ดำเนินการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี นำเสนอผลงาน ศึกษาการจัดทำงบ
ดุลแบบรายงาน ดำเนินการจัดทำงบดุลแบบรายงาน นำเสนอผลงาน ศึกษารูปแบบรายงานงบกำไร
ขาดทุนแบบรายงาน ดำเนินการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน และนำเสนอผลงาน

ใน 1 ภารกิจมีงาน 2-5 งาน ดังนี้ งานของทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์
ได้แก่ ศึกษาประมวลสาระ ชมมัลคิมิเคิลประกอบประมวลสาระ ศึกษาสถานการณ์จำลอง ศึกษา
รายการณ์ วิเคราะห์รายการณ์ นำเสนอผลงาน และทำแบบฝึกหัด

4) วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหาสาระ ในรูปของหัวเรื่องใน 1 หน่วย
ประสบการณ์ มี 4 หัวเรื่อง ดังนี้

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 แบ่งเป็น 4 หัวเรื่อง คือ (1) ความหมายและ
ความสำคัญของการตลาด (2) หน้าที่ของการตลาด (3) สภาพแวดล้อมทางการตลาด และ (4)
กระบวนการจัดการทางการตลาด

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 แบ่งเป็น 4 หัวเรื่อง คือ (1) ความหมายและ
ประเภทของการขาย (2) คุณสมบัติและจรรยาบรรณวิชาชีพการขาย (3) กระบวนการขาย และ (4)
เทคนิคการขาย

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 แบ่งเป็น 4 หัวเรื่อง คือ (1) ความหมายและ
ประโยชน์ของการบัญชี (2) หมวดหมู่และการวิเคราะห์รายการบัญชี (3) การจัดทำงบกำไร
ขาดทุน และ(4) การจัดทำงบดุล

5) เลือกรูปแบบและวิธีการให้ประสบการณ์ ใช้รูปแบบในการให้
ประสบการณ์ 3 รูปแบบคือ การเรียนกับครู หรือ (TDL) การเรียนกับเพื่อน หรือ(PDL) และการ
เรียนด้วยตนเอง หรือ(SDL)

การเรียนกับครู หรือ(TDL) ได้แก่ การให้คำแนะนำ การวิพากษ์ผลงาน
การสรุปลงานที่ให้ทำ และการตรวจแบบฝึกหัด

การเรียนกับเพื่อน หรือ(PDL) ได้แก่ การวางแผนร่วมกัน การศึกษา
รายการณ์ การวิเคราะห์รายการณ์ การวิเคราะห์สถานการณ์จำลอง การปฏิบัติงาน และการเสนอ
ผลงาน

การเรียนรู้ด้วยตนเอง หรือ(SDL) ได้แก่ การอ่านประมวลสาระ การชม
มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ และการทำแบบฝึกหัด

สำหรับวิธีการให้ประสบการณ์ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา
การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการค้าเงินงานทางธุรกิจ ได้แก่ รายการ การฝึกปฏิบัติ และ
การปฏิบัติกิจกรรมกลุ่ม รูปแบบการให้ประสบการณ์ในแต่ละหน่วยประสบการณ์มี รายละเอียดดังนี้

หน่วยประสบการณ์	หัวเรื่อง	รูปแบบการให้ประสบการณ์
14. การจัดการตลาดเบื้องต้น	1. ความหมายและความสำคัญของ การตลาด	การเรียนรู้ด้วยตนเอง (SDL)
	2. หน้าที่ของการตลาด	การเรียนรู้ด้วยตนเอง (SDL)
	3. สภาพแวดล้อมทางการตลาด	การเรียนรู้กับเพื่อน(PDL)
	4. กระบวนการจัดการทางการตลาด	การเรียนรู้กับเพื่อน (PDL) และ การเรียนรู้กับครู (TDL)
15. การจัดการขายเบื้องต้น	1. ความหมายและประเภทการขาย	การเรียนรู้ด้วยตนเอง (SDL)และ การเรียนรู้กับเพื่อน (PDL)
	2. คุณสมบัติและจรรยาบรรณวิชาชีพ การขาย	การเรียนรู้ด้วยตนเอง (SDL)
	3. กระบวนการขาย	การเรียนรู้กับเพื่อน(PDL)
	4. เทคนิคการขาย	การเรียนรู้กับเพื่อน (PDL) และ การเรียนรู้กับครู (TDL)
16. การจัดทำรายงานทางบัญชี	1. ความหมายและประโยชน์ของการบัญชี	การเรียนรู้ด้วยตนเอง (SDL)
	2. หมวดหมู่และการวิเคราะห์รายการบัญชี	การเรียนรู้ด้วยตนเอง (SDL)และ การเรียนรู้กับเพื่อน (PDL)
	3. การจัดทำงบกำไรขาดทุน	การเรียนรู้กับเพื่อน(PDL) และ การเรียนรู้กับครู (TDL)
	4. การจัดทำงบดุล	การเรียนรู้กับเพื่อน (PDL) และ การเรียนรู้กับครู (TDL)

6) การกำหนดบริบทและสถานการณ์ สำหรับเผชิญประสบการณ์

บริบท ได้แก่ ห้องเรียน โดยกำหนดมุมต่าง ๆ ให้นักเรียน ได้เผชิญ
ประสบการณ์ ดังนี้

(1) มุมวิชาการ เป็นแหล่งความรู้ที่อยู่ในรูปแบบสื่อต่างๆ ประกอบด้วยประมวล
สาระ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ รายการศึกษา สถานการณ์จำลอง และหนังสือการจัดการธุรกิจเบื้องต้น

(2) มุมวัสดุและอุปกรณ์ เป็นส่วนที่จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์สำหรับสร้างชิ้นงาน ได้แก่ กระดาษ A4 ปากกา ดินสอ ยางลบ ไม้บรรทัด สีน้ค้ำตัวอย่าง และเครื่องคำนวณเลข

สถานการณ์จำลองที่กำหนดให้นักเรียนเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดของบริษัท สวสมใจ จำกัด ให้นักเรียนวิเคราะห์สถานการณ์จำลองของ บริษัท สวสมใจ จำกัด เพื่อดำเนินการวางแผนทางการตลาด เป็นผู้จัดการฝ่ายขาย ให้นักเรียนดำเนินการเสนอขายสินค้าของบริษัท สวสมใจ จำกัด ตามกระบวนการขาย และเป็นผู้จัดการฝ่ายบัญชี ให้นักเรียนวิเคราะห์รายการค้าของ บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด แล้วจัดทำรายงานงบดุล และรายงานงบกำไรขาดทุน

7) เขียนแผนการสอนแบบอิงประสบการณ์ ประกอบด้วย แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์ แผนเผชิญประสบการณ์ แผนกำกับประสบการณ์ และแผนผลิตสื่อ

(1) เขียนแผนการสอนแบบอิงประสบการณ์ ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีจำนวน 4 แผนต่อ 1 หน่วยประสบการณ์ ประกอบด้วย หน่วยประสบการณ์ ประสบการณ์หลัก ประสบการณ์รอง วัตถุประสงค์ สถานการณ์และบริบท ขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์ สื่อและแหล่งประสบการณ์ และการประเมิน

(2) เขียนแผนเผชิญประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น มีจำนวน 2 แผนต่อ 2 หน่วยประสบการณ์กำหนดรายละเอียดในการเผชิญประสบการณ์หลัก และประสบการณ์รอง กำหนดภารกิจและงาน บริบท สถานการณ์ สื่อ สิ่งอำนวยความสะดวก และการประเมิน

(3) เขียนแผนกำกับประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีจำนวน 2 แผน ต่อ 1 หน่วยประสบการณ์ เป็นการระบุขั้นตอนการอบรมแบบอิงประสบการณ์มี 7 ขั้นตอน คือ (1) ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ (2) ปฐมนิเทศประสบการณ์ (3) เผชิญประสบการณ์ (4) รายงานความก้าวหน้าการเผชิญประสบการณ์ (5) รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ (6) สรุปผลการเผชิญประสบการณ์ และ (7) ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ ในแต่ละขั้นตอนต้องระบุสื่อ สถานที่ และระยะเวลา

(4) เขียนแผนผลิตสื่อการสอนที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีจำนวน 2-3 แผนต่อ 1 หน่วยประสบการณ์ ครอบคลุมประเภท สื่อ ชื่อเรื่อง ความยาวของสื่อ วัตถุประสงค์ สรุปเนื้อหา แหล่งที่มาของสื่อ และทรัพยากรในการผลิตสื่อการสอน

แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์ แผนเผชิญประสบการณ์ แผนกำกับประสบการณ์ และแผนผลิตสื่อการสอน มีการจัดทำแผนการเผชิญประสบการณ์ ดังนี้

หน่วย ประสบการณ์	แผนการสอน แบบอิงประสบการณ์	แผนเผชิญ ประสบการณ์	แผนกำกับ ประสบการณ์	แผนผลิตสื่อ
หน่วย ประสบการณ์ ที่ 14 การจัดการ ตลาดเบื้องต้น	แผนการสอนแบบอิง ประสบการณ์หลักที่ 14	แผนเผชิญ หลักที่ 14.1 แผนเผชิญ ประสบการณ์ หลักที่ 14.2	แผนกำกับ หลักที่ 14.1 แผนกำกับ ประสบการณ์ หลักที่ 14.2	- แผนผลิตสื่อประมวล สาระ - แผนผลิตมัลติมีเดีย ปฐมนิเทศหน่วย ประสบการณ์หลักที่ 14 - แผนผลิตมัลติมีเดีย ประกอบประมวลสาระ เรื่อง กระบวนการจัดการ ตลาด - แผนผลิตสื่อสถานการณ์ จำลอง เรื่อง การจัดการ ตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด
หน่วย ประสบการณ์ ที่ 15 การจัดการ ขายเบื้องต้น	แผนการสอนแบบอิง ประสบการณ์หลักที่ 15	แผนเผชิญ หลักที่ 15.1 แผนเผชิญ ประสบการณ์ หลักที่ 15.2	แผนกำกับ หลักที่ 15.1 แผนกำกับ ประสบการณ์ หลักที่ 15.2	- แผนผลิตสื่อประมวล สาระ - แผนผลิตมัลติมีเดีย ปฐมนิเทศหน่วย ประสบการณ์หลักที่ 15 - แผนผลิตมัลติมีเดีย ประกอบประมวลสาระ เรื่อง หนทางสู่พนักงานมือ อาชีพ - แผนผลิตสื่อรายกรณีศึกษา เรื่อง การแยกประเภทการขาย สถานการณ์จำลอง บริษัท สวายสมใจ จำกัด

หน่วย ประสบการณ์	แผนการสอน แบบอิงประสบการณ์	แผนเผชิญ ประสบการณ์	แผนกำกับ ประสบการณ์	แผนผลิตสื่อ
หน่วยประสบการณ์ ที่ 16 การจัดทำ รายงานทางบัญชี	แผนการสอนแบบอิง ประสบการณ์หลักที่ 16	แผนเผชิญ ประสบการณ์ หลักที่ 16.1 แผนเผชิญ ประสบการณ์ หลักที่ 16.2	แผนกำกับ ประสบการณ์ หลักที่ 16.1 แผนกำกับ ประสบการณ์ หลักที่ 16.2	- แผนผลิตสื่อประมวลสาระ - แผนผลิตมัลติมีเดีย ปฐมนิเทศหน่วย ประสบการณ์หลักที่ 16 - แผนผลิตมัลติมีเดียประกอบ ประมวลสาระ เรื่อง หลักการวิเคราะห์รายการ บัญชี - แผนผลิตสื่อรายกรณีศึกษา เรื่อง รายการค้าของบริษัท รัตนเซอร์วิส จำกัด

8) ผลิตสื่อสำหรับชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ สำหรับชุดประสบการณ์
ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ได้แก่ ประมวลสาระ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ สถานการณ์จำลอง และ
รายกรณีศึกษา

(1) การผลิตประมวลสาระ

ประมวลสาระที่ผลิตขึ้นใช้ป็นสื่อหลักมีจำนวน 3 เล่ม คือ

เล่มที่ 1 การตลาดเบื้องต้น สำหรับหน่วยประสบการณ์ที่ 14

เล่มที่ 2 การขายเบื้องต้น สำหรับหน่วยประสบการณ์ที่ 15

เล่มที่ 3 การบัญชีเบื้องต้น สำหรับหน่วยประสบการณ์ที่ 16

ทั้ง 3 เล่มมีขั้นตอนการผลิต ดังนี้

ก. เขียนแผนผังแนวคิด

ข. เขียนแผนการสอนประจำหน่วยและแผนการสอนประจำตอน

ค. เขียนเนื้อหาสาระประกอบด้วยเกริ่นนำ อธิบาย

เนื้อหาสาระ และสรุป

ง. ผลิตภาพประกอบโดยจัดทำภาพประกอบและเขียน

คำอธิบายภาพประกอบ

จ. ตรวจสอบความถูกต้องของตัวสะกด และวรรค

ฉ. จัดพิมพ์และเข้าเล่ม

(2) การผลิตมัลติมีเดีย

มัลติมีเดียที่ผลิตขึ้นใช้ เป็นสื่อเสริมมี 2 ประเภท คือ ใช้ในการ
ปฐมนิเทศ และใช้ประกอบประมวลสาระ

มัลติมีเดียใช้ในการปฐมนิเทศมีจำนวน 3 เรื่อง ประจำ 3 หน่วย
ประสบการณ์ คือ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 ความยาว 5.40 นาที

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 ความยาว 5.55 นาที

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 ความยาว 5.30 นาที

มัลติมีเดียที่ใช้ประกอบประมวลสาระมีจำนวน 3 เรื่อง คือ

เรื่องที่ 1 กระบวนการจัดการทางการตลาด ความยาว 6.15 นาที

เรื่องที่ 2 หนทางสู่นักขายมืออาชีพ ความยาว 4.25 นาที

เรื่องที่ 3 หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี ความยาว 5.05 นาที

มัลติมีเดียทั้ง 2 ประเภท มีขั้นตอนการผลิตที่เหมือนกัน ดังนี้

- ก. เขียนแผนผังการนำเสนอ
- ข. เขียนบท
- ค. บันทึกภาพ
- ง. สร้างข้อความ
- จ. บันทึกเสียง
- ฉ. ผสมเสียงและภาพโดยใช้โปรแกรมนำเสนอผลงาน
- ช. ตรวจสอบความชัดเจนของภาพและเสียง
- ซ. บันทึกมัลติมีเดียที่ผลิตเสร็จลงแผ่นซีดีรอม

(3) สถานการณ์จำลองในรูปสื่อสิ่งพิมพ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 และ
15 มีรายละเอียด ดังนี้

สถานการณ์จำลองในรูปสื่อสิ่งพิมพ์เป็นข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท สวาย
สมใจ จำกัด ใช้ในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 และ 15 สถานการณ์จำลองมีขั้นตอนการผลิต ดังนี้

ก. กำหนดข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในของ
บริษัท สวายสมใจ จำกัด ให้ครอบคลุมโครงสร้างขององค์กร ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิต ทรัพยากรที่
บริษัท สวายสมใจ จำกัด ใช้ ช่องทางการจัดจำหน่าย และลักษณะของชุมชนที่บริษัทตั้งอยู่

- ข. เขียนรายละเอียดสถานการณ์จำลอง
- ค. เขียนประเด็นเพื่อวิเคราะห์ในสถานการณ์จำลอง

ง. ตรวจสอบความถูกต้องของภาษา

จ. จัดพิมพ์

(4) รายการศึกษาในรูปแบบสื่อสิ่งพิมพ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 15 และ 16 มีรายละเอียด ดังนี้

รายการที่ 1 การจำแนกประเภทการขาย ใช้ในหน่วยประสบการณ์ที่ 15
รายการที่ 2 รายการบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด ใช้ใน

หน่วยประสบการณ์ที่ 16

รายการศึกษาทั้ง 2 รายการ มีขั้นตอนการผลิตที่เหมือนกันดังนี้

ก. กำหนดข้อมูลเกี่ยวกับรายการศึกษาให้ครอบคลุม ประเภทของการขายตามระบบการจัดจำหน่าย ระบบการขายตรง ระบบการขายโดยผ่านตัวแทนคนกลาง รายการค้าที่เกิดขึ้นเหมือนจริงทั้งรายการทางด้านรับ และรายการทางด้านจ่าย

ข. เขียนรายละเอียดรายการศึกษา

ค. เขียนประเด็นเพื่อให้วิเคราะห์ในรายการศึกษา

ง. ตรวจสอบความถูกต้องของภาษา

จ. จัดพิมพ์

9) จัดสิ่งอำนวยความสะดวก เส้นทางการเรียน และออกแบบสถานที่เผชิญประสบการณ์ ดังรายละเอียดดังนี้

(1) จัดสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องโปรเจกเตอร์ เครื่องฉายภาพดิจิทัล เครื่องเสียง และไมโครโฟน

(2) กำหนดเส้นทางการเรียน โดยนำขั้นตอนของการสอบแบบอิงประสบการณ์มากำหนดเป็นเส้นทางการเรียน ดังนี้ (1) ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ (2) ปฏิบัติ (3) เผชิญประสบการณ์ (4) รายงานความก้าวหน้า (5) รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ (6) สรุปผลการเผชิญประสบการณ์ และ (7) ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์

(3) ออกแบบสถานที่เผชิญประสบการณ์ ออกแบบสถานที่เผชิญประสบการณ์ ได้แก่ มุมวิชาการ มุมวัสดุอุปกรณ์ ในห้องเรียน โดยเขียนแผนผังในการจัดสถานที่เผชิญประสบการณ์ (ปรากฏในบทที่ 5 ต้นแบบชิ้นงาน)

10) การทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ผู้วิจัยได้ทดสอบประสิทธิภาพในชั้นทดลองใช้เบื้องต้น โดยขั้นตอนการทดลองใช้เบื้องต้นของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มี 3 ขั้นตอน คือ แบบเดี่ยว แบบกลุ่ม และแบบภาคสนาม (ผลการทดลองแสดงไว้ในบทที่ 4)

11) **ปรับปรุงชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์** เมื่อผู้วิจัยได้ดำเนินการทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ และนำมาปรับปรุง (ผลการปรับปรุงแสดงไว้ในบทที่ 4)

ขั้นที่ 3 ตรวจสอบและปรับปรุงชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ผู้วิจัยได้ตรวจสอบและปรับปรุงก่อนการทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ดังนี้

ผู้วิจัยได้นำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ให้ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 4 ท่าน ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเทคโนโลยีการศึกษา จำนวน 1 ท่าน ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเนื้อหา จำนวน 2 ท่าน และผู้ทรงคุณวุฒิด้านวัดและประเมินผลการศึกษา จำนวน 1 ท่าน (รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิแสดงไว้ในภาคผนวก ก) ได้ตรวจสอบ และปรับปรุงคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์จากแบบประเมินคุณภาพ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น (แบบประเมินชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์แสดงในภาคผนวก ข) ผลการประเมินคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์จากผู้ทรงคุณวุฒิ สรุปได้ว่า ผู้ทรงคุณวุฒิทั้ง 3 ท่าน เห็นว่าชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจเบื้องต้น มีคุณภาพอยู่ในระดับดี และผู้ทรงคุณวุฒิได้ให้ข้อเสนอแนะ ซึ่งผู้วิจัยได้นำข้อเสนอแนะมาปรับปรุงคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ดังนี้

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น ผู้ทรงคุณวุฒิได้ให้ข้อเสนอแนะ และผู้วิจัยได้นำมาปรับปรุงคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ดังนี้

รายการที่ประเมิน	ข้อเสนอแนะ	ปรับปรุง
แผนเผชิญประสบการณ์	ไม่ต้องแก้ไข	-
ประมวลสาระ	ให้ความหมายของคำว่า การตลาด ซ้ำซ้อน	สรุปความหมายของการตลาดให้ชัดเจน สื่อความหมายเข้าใจง่ายขึ้น
มัลติมีเดีย	มัลติมีเดีย ปฐมนิเทศบางภาพ ไม่สอดคล้องกับ เสียง	จัดทำภาพเพิ่มเพื่อให้สอดคล้องกับเสียงบรรยาย
แบบทดสอบ	ตัวคำตอบมีข้อที่ ระบุ ถูกทุกข้อมาก เกินกว่า 5 ข้อ	ปรับตัวข้อสอบให้เป็นคำถามตามวัตถุประสงค์ เชิงพฤติกรรมเน้น ความรู้ ความเข้าใจ และการนำไปใช้

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น ผู้ทรงคุณวุฒิได้ให้
ข้อเสนอแนะ และผู้วิจัยได้นำมาปรับปรุงคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ดังนี้

รายการที่ประเมิน	ข้อเสนอแนะ	ปรับปรุง
แผนเผชิญประสบการณ์	ไม่ต้องแก้ไข	-
ประมวลสาระ	ให้เพิ่มเนื้อหา เกี่ยวกับเครื่องมือ ช่วยในการขาย	จัดพิมพ์เนื้อหาเพิ่มในส่วน ของเนื้อหาเกี่ยวกับ เครื่องมือช่วยในการขาย
มัลติมีเดียประกอบประมวล สาระ	ภาพเกี่ยวกับ กระบวนการขายไม่ เป็นสินค้าประเภท เดียวกัน	ปรับภาพเกี่ยวกับกระบวนการขายให้ เป็นสินค้าประเภทเดียวกัน
แบบทดสอบ	เน้นข้อความปฏิเสธ ในคำถามเพื่อ ความชัดเจน	เน้นข้อความปฏิเสธในตัวคำถามด้วยตัวอักษรเข้ม เพื่อให้เห็นความชัดเจน

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี ผู้ทรงคุณวุฒิได้ให้
ข้อเสนอแนะ และผู้วิจัยได้นำมาปรับปรุงคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ดังนี้

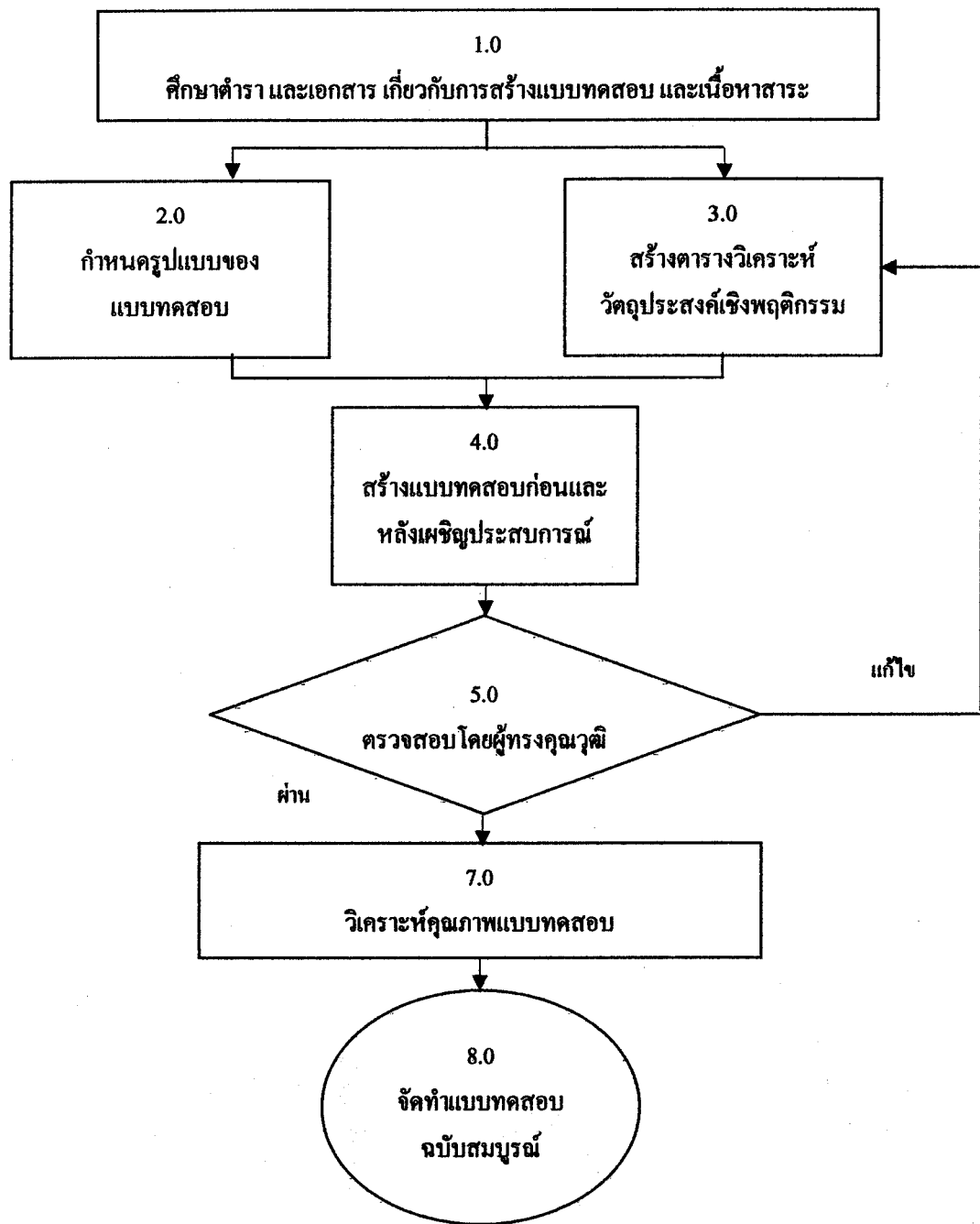
รายการที่ประเมิน	ข้อเสนอแนะ	ปรับปรุง
แผนเผชิญประสบการณ์	ไม่ต้องแก้ไข	-
ประมวลสาระ	จัดเนื้อหา เกี่ยวกับรายงาน การทางบัญชีให้ เป็นเรื่อง ต่อเนื่องกัน	จัดเนื้อหาเกี่ยวกับการจัดทำรายงานทางบัญชี ให้ต่อเนื่องกัน คือ เสนอเนื้อหาการจัดทำงบ ดุลทั้งรูปแบบรายงานและแบบบัญชีก่อน จากนั้นให้ศึกษาการจัดทำงบกำไรขาดทุนใน รูปแบบรายงานและแบบบัญชี
มัลติมีเดียประกอบประมวล สาระ	ระดับเสียงไม่ สม่ำเสมอ	ปรับระดับเสียงให้เป็นระดับเดียวกันอย่าง ต่อเนื่อง
แบบทดสอบ	ไม่ต้องปรับปรุง	-

ขั้นที่ 4 ทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ผู้วิจัยได้ทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ในการทดลองทั้ง 3 กลุ่ม คือ การทดลองแบบเดี่ยว เป็นการทดลองกับนักเรียนจำนวน 3 คน โดยใช้นักเรียนที่มีผลการเรียนอ่อนจำนวน 1 คน นักเรียนที่มีผลการเรียนปานกลาง จำนวน 1 คน และนักเรียนที่มีผลการเรียนเก่ง จำนวน 1 คน หลังจากทดสอบประสิทธิภาพแบบเดี่ยว ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์เพื่อนำผลมาปรับปรุง การทดลองแบบกลุ่มเป็นการทดลองกับนักเรียนจำนวน 8 คน โดยใช้นักเรียนที่มีผลการเรียนอ่อนจำนวน 2 คน นักเรียนที่มีผลการเรียนปานกลาง จำนวน 4 คน และนักเรียนที่มีผลการเรียนเก่ง จำนวน 2 คน หลังจากทดสอบประสิทธิภาพแบบกลุ่ม ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์เพื่อนำมาปรับปรุง จากนั้นนำมาทดสอบประสิทธิภาพแบบภาคสนามกับนักเรียนจำนวน 20 คน

2.2 แบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์

2.2.1 แบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ระดับพฤติกรรมพุทธิพิสัย

แบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง ผู้วิจัยได้สร้างแบบทดสอบวัดพฤติกรรมด้านพุทธิพิสัยแบบคู่ขนาน หน่วยประสบการณ์ละ 10 ข้อ แบบปรนัย ชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือก การสร้างแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์มี 8 ขั้นตอน คือ



ภาพที่ 3.2 แบบจำลองขั้นตอนการสร้างแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์

วัตถุประสงค์ด้านพุทธิพิสัย ผู้วิจัยสร้างขึ้น

ขั้นที่ 1 ศึกษาสำรวจและเอกสารเกี่ยวกับการสร้างแบบทดสอบ และเนื้อหาสาระที่ใช้สร้างแบบทดสอบ

ขั้นที่ 2 กำหนดรูปแบบของแบบทดสอบ ได้กำหนดรูปแบบของแบบทดสอบเป็นข้อสอบแบบปรนัย ชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือก และแบบคู่ขนาน

ขั้นที่ 3 สร้างตารางวิเคราะห์วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมด้านพุทธิพิสัย โดยยึดรูปแบบของเบนจามิน บลูม มี 6 ระดับ คือ ความรู้ ความจำ ความเข้าใจ การนำไปใช้ การวิเคราะห์

การสังเคราะห์ และการประเมินค่า แบบทดสอบที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นมี 4 ระดับ คือ ความรู้ ความจำ ความเข้าใจ การนำไปใช้ และการวิเคราะห์ (ตารางวิเคราะห์วัตถุประสงค์ แสดงในภาคผนวก ค)

หน่วย ประสบการณ์	พุทธิพิสัย						รวม
	ความรู้	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	การวิเคราะห์	การสังเคราะห์	การประเมินค่า	
14	1	7	1	1	-	-	10
15	6	4	-	-	-	-	10
16	4	5	-	1	-	-	10
รวม	11	16	1	2	-	-	30

ขั้นที่ 4 สร้างแบบทดสอบ ผู้วิจัยได้สร้างแบบทดสอบเป็นรายข้อ เป็นแบบคู่ขนานแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือก ในแต่ละหน่วยแบ่งแบบทดสอบเป็น 2 ชุด คือ แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ จำนวน 20 ข้อ และแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ จำนวน 20 ข้อ รวมทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์ จำนวน 120 ข้อ

ขั้นที่ 5 ตรวจสอบคุณภาพโดยผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้วิจัยได้นำแบบทดสอบที่สร้างเสร็จให้ผู้ทรงคุณวุฒิด้านวัดและประเมินผลทางด้านการศึกษาและด้านเนื้อหาตรวจสอบ ด้านความตรงเชิงเนื้อหา ภาษา และความถูกต้องของแบบทดสอบสอดคล้องกับวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม

ขั้นที่ 6 ปรับปรุงแก้ไขแบบทดสอบ โดยนำแบบทดสอบไปปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้ทรงคุณวุฒิได้ปรับแก้ข้อคำตอบในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 ไม่ให้มีข้อคำตอบที่ระบุว่า ถูกทุกข้อมากเกินไป 5 ข้อในแบบทดสอบ ในหน่วยประสบการณ์ที่ 15 ให้เน้นข้อความที่เป็นประโยชน์พิเศษ ด้วยตัวพิมพ์หนาและเอียง หลังจากนั้นผู้วิจัยได้นำมาปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้ทรงคุณวุฒิ

ขั้นที่ 7 วิเคราะห์คุณภาพแบบทดสอบ นำแบบทดสอบที่ปรับปรุงแก้ไขแล้วไปทดลองกับกลุ่มตัวอย่าง คือ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพที่เคเรียนวิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น จำนวน 44 คน และนำผลการทดสอบมาวิเคราะห์รายข้อ เพื่อหาค่าความยากง่าย (P) ค่าอำนาจจำแนก (r) และคัดเลือกข้อทดสอบที่มีความยากง่าย (P) ระหว่าง 0.20 – 0.80 ค่าอำนาจจำแนก (r) ตั้งแต่ 0.20 – 1.00 จากผลการวิเคราะห์เป็นรายข้อของชุดการสอบแบบอิงประสบการณ์ วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง มีดังนี้

หน่วยประสบการณ์	แบบทดสอบ	ค่าความยากง่าย	ค่าอำนาจจำแนก
		(P)	(r)
14.	ก่อนเผชิญประสบการณ์	0.23 – 0.80	0.22 – 0.58
	หลังเผชิญประสบการณ์	0.27 – 0.64	0.22 – 0.53
15.	ก่อนเผชิญประสบการณ์	0.20 – 0.73	0.20 – 0.54
	หลังเผชิญประสบการณ์	0.25 – 0.80	0.24 – 0.52
16.	ก่อนเผชิญประสบการณ์	0.32 – 0.73	0.23 – 0.50
	หลังเผชิญประสบการณ์	0.23 – 0.71	0.20 – 0.58

รายละเอียดของค่าความยากง่าย และค่าอำนาจจำแนกแต่ละหน่วยประสบการณ์ (แสดงในภาคผนวก ง) หากข้อใดต่างจากเกณฑ์ดังกล่าวไม่ได้นำมาใช้

หลังจากวิเคราะห์ข้อสอบเป็นรายชื่อผู้วิจัยได้คัดเลือกข้อสอบตามเกณฑ์ที่กำหนดโดยพิจารณาความยากง่ายและค่าอำนาจจำแนกที่ใกล้เคียงกัน คำถามในแนวเดียวกันมาเป็นข้อสอบคู่ขนาน จำนวน 60 ข้อ แบ่งเป็นข้อทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์หน่วยละ 10 ข้อ รวม 3 หน่วย ประสบการณ์เป็นจำนวน 30 ข้อ และข้อสอบหลังเผชิญประสบการณ์หน่วยละ 10 ข้อ รวม 3 หน่วย ประสบการณ์เป็นจำนวน 30 ข้อ รวมเป็นจำนวน 6 ฉบับ จากนั้นวิเคราะห์ความเที่ยงของแบบทดสอบ โดยหาค่าความเที่ยงของแบบทดสอบทั้งฉบับด้วยวิธีของคูเดอร์ ริชาร์ดสัน (Kuder – Richardson) ผลการหาค่าความเที่ยงของแบบทดสอบทั้ง 6 ฉบับ มีดังนี้

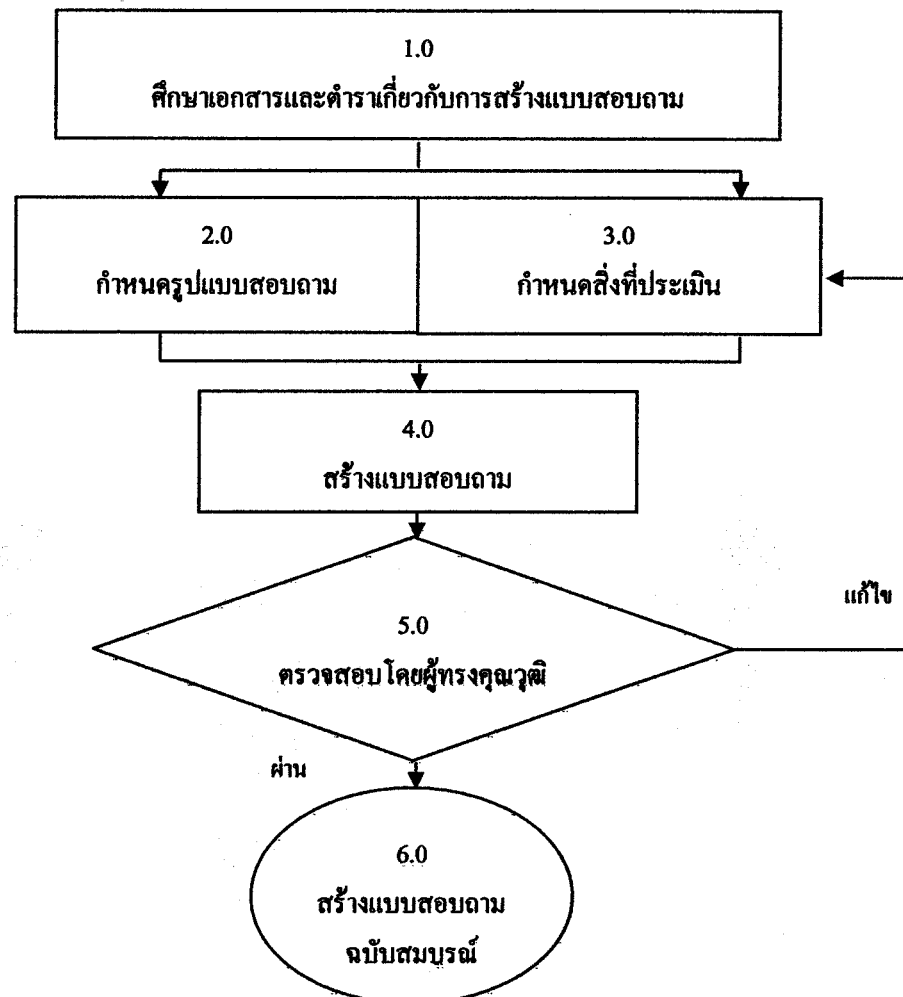
หน่วย ประสบการณ์	ค่าความเที่ยง	
	แบบทดสอบก่อนเผชิญ ประสบการณ์	แบบทดสอบหลังเผชิญ ประสบการณ์
14.	0.80	0.80
15.	0.63	0.60
16.	0.68	0.68

ขั้นที่ 8 จัดทำแบบทดสอบที่สมบูรณ์ โดยพิมพ์แบบทดสอบฉบับสมบูรณ์เพื่อนำไปใช้ทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์กับกลุ่มตัวอย่าง ในการสอน โดยใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ของแต่ละหน่วยประสบการณ์

2.2.2 แบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ระดับพฤติกรรมทักษะพิสัย เป็นแบบทดสอบวัดพฤติกรรมด้านทักษะพิสัยก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ เป็นแบบทดสอบชุดเดียวกัน ประกอบด้วย คำชี้แจง ระยะเวลา สิ่งที่ต้องเตรียมไว้ให้ คำสั่ง และ โจทย์ โดยนำไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิด้านวัดและประเมินผลการศึกษาตรวจสอบและให้ผู้ทรงคุณวุฒิประเมินคุณภาพของแบบทดสอบ

2.3 แบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

การสร้างแบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการค้าเงินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง เป็นแบบสอบถามปลายปิด จำนวน 16 ข้อ แบบมาตราประมาณค่ามีขั้นตอนการสร้าง 6 ขั้นตอน ดังนี้



ภาพที่ 3.3 แบบจำลองขั้นตอนการสร้างแบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น

ขั้นที่ 1 ศึกษาเอกสารและตำราเกี่ยวกับการสร้างแบบสอบถาม ครอบคลุมประเภท และหลักการสร้างแบบสอบถาม

ขั้นที่ 2 กำหนดรูปแบบที่จะใช้ เป็นแบบสอบถามแบบปลายปิด แบบมาตราประมาณค่า (Rating Scale) 5 ช่วงคะแนน คือ เห็นด้วยมากที่สุด เห็นด้วยมาก เห็นด้วยปานกลาง เห็นด้วยน้อย เห็นด้วยน้อยที่สุด ตามวิธีของลิเคิร์ต (Likert)

ขั้นที่ 3 กำหนดสิ่งที่จะประเมิน ครอบคลุมรูปแบบการเผชิญประสบการณ์ วิธีการเผชิญประสบการณ์ สื่อที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ และผลที่ได้รับจากการเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

ขั้นที่ 4 สร้างแบบสอบถามปลายปิดแบบมาตราประมาณค่า จำนวน 16 ข้อ จำแนกข้อคำถามได้ดังนี้

1. ความคิดเห็นเกี่ยวกับรูปแบบการเผชิญประสบการณ์ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ จำนวน 3 ข้อ
2. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิธีการเผชิญประสบการณ์ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ จำนวน 4 ข้อ
3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับสื่อที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ จำนวน 7 ข้อ
4. ความคิดเห็นเกี่ยวกับประโยชน์ที่ได้รับจากการเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ จำนวน 2 ข้อ

ขั้นที่ 5 ตรวจสอบโดยผู้ทรงคุณวุฒิและปรับปรุง โดยนำแบบสอบถามความคิดเห็นให้ผู้ทรงคุณวุฒิด้านวัดผลและประเมินผลเพื่อตรวจสอบข้อคำถาม ครอบคลุมวัตถุประสงค์สิ่งที่จะประเมิน ความชัดเจนของข้อคำถาม และภาษาที่ใช้จากแบบประเมิน ผลการตรวจสอบของผู้ทรงคุณวุฒิเห็นว่าแบบสอบถามความคิดเห็นมีคุณภาพอยู่ในระดับดี (แบบประเมินแสดงในภาคผนวก ข)

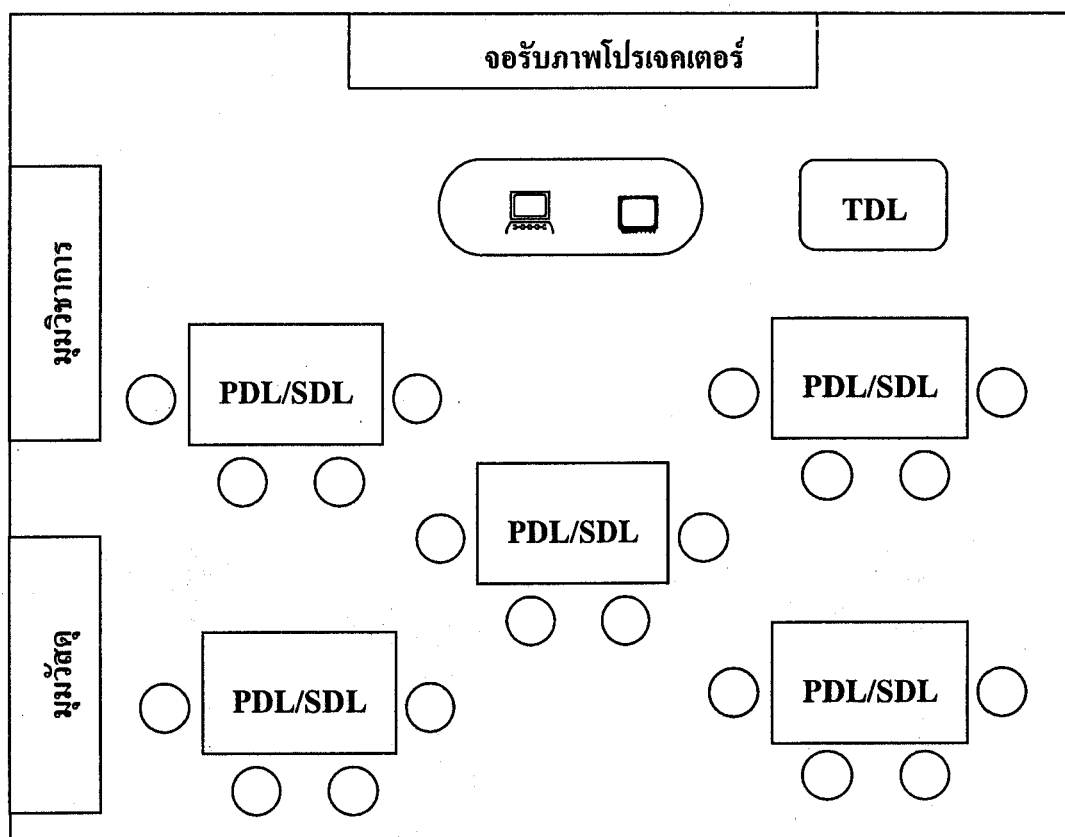
ขั้นที่ 6 จัดทำแบบสอบถามฉบับสมบูรณ์ หลังจากได้ปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามตามที่คุณวุฒิเสนอแนะเป็นที่ถูกต้องแล้ว จึงดำเนินการจัดพิมพ์แบบสอบถามฉบับสมบูรณ์เพื่อนำมาสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ (แบบสอบถามแสดงในภาคผนวก ข)

3. การรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลในการทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ในการทดสอบประสิทธิภาพเบื้องต้นมี 3 ขั้นตอน คือ การทดลองแบบเดี่ยว การทดลองแบบกลุ่ม และการทดลองแบบภาคสนาม ทั้ง 3 ขั้นตอนมีการรวบรวมข้อมูลเหมือนกันที่ครอบคลุม (1) การเตรียมสถานที่ (2) ระยะเวลาในการทดลอง และ (3) ขั้นตอนการทดลองและการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1 การเตรียมสถานที่ โดยใช้ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง เป็นสถานที่ในการทดลอง ได้จัดเตรียมสถานที่ตามแผนผังการจัดห้องเผชิญประสบการณ์ ดังนี้

แผนผังการจัดห้องเผชิญประสบการณ์



- หมายเหตุ
- PDL หมายถึง การเผชิญประสบการณ์แบบเรียนกับเพื่อน
 - SDL หมายถึง การเผชิญประสบการณ์แบบเรียนด้วยตนเอง
 - TDL หมายถึง การเผชิญประสบการณ์แบบเรียนกับครู
 - หมายถึง โต๊ะปฏิบัติงานที่จัดไว้เป็นกลุ่ม ๆ
 - หมายถึง เก้าอี้นั่งปฏิบัติงานของสมาชิกในกลุ่ม

ภาพที่ 3.4 แผนผังการจัดห้องเผชิญประสบการณ์

3.2 วันเวลาในการทดสอบประสิทธิภาพ

การทดสอบประสิทธิภาพ	วัน เดือน ปี	เวลา	จำนวนนักเรียน
การทดลองแบบเดี่ยว	วันศุกร์ที่ 6 ตุลาคม 2549	08.00-11.00 น.	3 คน
	วันพฤหัสบดีที่ 12 ตุลาคม 2549	08.00-11.00 น.	3 คน
	วันศุกร์ที่ 13 ตุลาคม 2549	08.00-11.00 น.	3 คน
การทดลองแบบกลุ่ม	วันศุกร์ที่ 20 ตุลาคม 2549	08.00-11.00 น.	8 คน
	วันพฤหัสบดีที่ 26 ตุลาคม 2549	08.00-11.00 น.	8 คน
	วันศุกร์ที่ 27 ตุลาคม 2549	08.00-11.00 น.	8 คน
การทดลองแบบภาคสนาม	วันศุกร์ที่ 10 พฤศจิกายน 2549	08.00-11.00 น.	20 คน
	วันพฤหัสบดีที่ 16 พฤศจิกายน 2549	08.00-11.00 น.	20 คน
	วันศุกร์ที่ 17 พฤศจิกายน 2549	08.00-11.00 น.	20 คน

3.3 ขั้นตอนการทดลองและการเก็บรวบรวมข้อมูล ในการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ผู้วิจัยได้อธิบายขั้นตอนการสอนแบบอิงประสบการณ์ให้แก่ผู้ช่วยวิจัยอย่างละเอียด โดยผู้ช่วยวิจัยทำการสอนแทนผู้วิจัยตามขั้นตอนการสอนแบบอิงประสบการณ์ โดยให้ผู้ช่วยวิจัยปฐมนิเทศนักเรียนที่เป็นกลุ่มทดลอง ซึ่งแจ้งวัตถุประสงค์ของการวิจัย จากนั้นดำเนินการทดลองใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ 7 ขั้นตอน ตามขั้นตอนการสอนแบบอิงประสบการณ์ ซึ่งผู้วิจัยเป็นผู้สังเกตพฤติกรรมของนักเรียนตลอดการทดลอง ตามขั้นตอนดังนี้

ตารางที่ 3.1 ขั้นตอนการทดลองใช้และการเก็บรวบรวมข้อมูล

ลำดับ ขั้นตอน	ขั้นตอนการทดลอง	รายละเอียดของขั้นตอน	การเก็บรวบรวม ข้อมูล	วิเคราะห์ข้อมูล
1.	ประเมินก่อนเผชิญ ประสบการณ์	นักเรียนทำแบบทดสอบก่อน การเผชิญประสบการณ์	เก็บรวบรวม กระดาษคำตอบ จากแบบทดสอบ ก่อนเผชิญ ประสบการณ์	การทดสอบค่าที
2.	ปฐมนิเทศ (สื่อที่ใช้ มีคมีเดียปฐมนิเทศ)	หัวข้อการปฐมนิเทศมีดังนี้ 2.1 ประสบการณ์หลักและ ประสบการณ์รอง	-	-

ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

ลำดับ ขั้นตอน	ขั้นตอนการทดลอง	รายละเอียดของขั้นตอน	การเก็บรวบรวม ข้อมูล	วิเคราะห์ข้อมูล
		2.2 วัตถุประสงค์ของประสบการณ์ 2.3 บริบทและสถานการณ์ 2.4 ขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์ 2.5 สื่อที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ 2.6 แนวทางการประเมิน		
3.	เผชิญประสบการณ์	นักเรียนเผชิญประสบการณ์ตามภารกิจ และงานที่กำหนดไว้ในแผนเผชิญ ประสบการณ์	แบบฝึกปฏิบัติ แบบประเมิน พฤติกรรม ทำงานกลุ่ม แบบฝึกหัด	ค่าประสิทธิภาพ E_1
4.	รายงาน ความก้าวหน้า	นักเรียนรายงานความก้าวหน้า แต่ละภารกิจที่ได้เผชิญให้ครูทราบ	-	-
5.	รายงานผลการเผชิญ ประสบการณ์	นักเรียนนำเสนอผลงานจากการเผชิญ ประสบการณ์	แบบประเมิน ชิ้นงาน	ค่าประสิทธิภาพ E_1
6.	สรุปผลการเผชิญ ประสบการณ์	นักเรียนและครูร่วมกันสรุปขั้นตอน การเผชิญประสบการณ์	-	-
7.	ประเมินหลังเผชิญ ประสบการณ์	นักเรียนทำแบบทดสอบหลังการเผชิญ ประสบการณ์	เก็บรวบรวม กระดาษคำตอบ จากแบบทดสอบ หลังเผชิญ ประสบการณ์	การทดสอบค่าที่ ค่าประสิทธิภาพ E_2

3.3.1 การทดสอบประสิทธิภาพแบบเดี่ยว ได้สัมภาษณ์นักเรียนด้วยแบบ
สัมภาษณ์ (แสดงในภาคผนวก ข) แล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา (รายละเอียด
แสดงในบทที่ 4)

3.3.2 การทดสอบประสิทธิภาพแบบกลุ่มได้สัมภาษณ์นักเรียนด้วยแบบ สัมภาษณ์ (แสดงในภาคผนวก ข) แล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา (รายละเอียด แสดงในบทที่ 4)

3.3.3 การทดสอบประสิทธิภาพแบบภาคสนาม ผู้วิจัยได้แจกแบบสอบถามความ คิดเห็นเกี่ยวกับชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (แสดงในภาคผนวก ข) ให้กลุ่มทดลองตอบ แบบสอบถาม และเก็บแบบสอบถาม เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลหาค่าเฉลี่ย (\bar{x}) และค่าเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D)

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูล 3 ประเด็น ดังนี้ (1) การวิเคราะห์หาประสิทธิภาพของ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ได้แก่ แบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ แบบฝึกหัด และงานที่กำหนดให้ทำ (2) การวิเคราะห์ความก้าวหน้าทางการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุด การสอนแบบอิงประสบการณ์ ได้แก่ แบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ และ (3) การ วิเคราะห์ความคิดเห็นของนักเรียนเกี่ยวกับคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ได้แก่ แบบสอบถามความคิดเห็น โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

4.1 การวิเคราะห์หาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ การ วิเคราะห์หาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ได้หาประสิทธิภาพของชุดการ สอนแบบอิงประสบการณ์ตามเกณฑ์ 80/80 ที่กำหนดไว้ จากสูตร E_1/E_2 (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และสุดา สีนสกุล 2520 : 136-137)

$$E_1 = \frac{\sum X}{A} \times 100$$

เมื่อ E_1 คือ ประสิทธิภาพของกระบวนการ

$\sum X$ คือ คะแนนรวมของแบบฝึกหัดและงานที่กำหนดให้ทำ

A คือ คะแนนเต็มของแบบฝึกหัดและงานที่กำหนดให้ทำทุกชิ้น รวมกัน

N คือ จำนวนนักเรียน

$$E_2 = \frac{\sum F}{B} \times 100$$

เมื่อ E_2 คือ ประสิทธิภาพของผลลัพธ์

$\sum F$ คือ คะแนนรวมของการทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

B คือ คะแนนเต็มของการทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

N คือ จำนวนนักเรียน

เกณฑ์การยอมรับประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่สร้างขึ้น ในกรณีที่ไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ อนุโลมให้มีระดับความผิดพลาดสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ 2.5 % หรือต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ 2.5 % ได้

4.2 การวิเคราะห์ความก้าวหน้าทางการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

4.2.1 การวิเคราะห์ความก้าวหน้าทางการเรียน ของนักเรียน โดยเปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนที่ได้จากการทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ และหลังเผชิญประสบการณ์ที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ โดยการทดสอบค่าที (William Sealy Gosset และ David Wechsler อ้างใน Glass, Gene V. และ Hopkins, Kenneth D., 1984 : 217 – 220 และ 240 - 242)

$$t = \frac{\sum D}{\sqrt{\frac{n \sum D^2 - (\sum D)^2}{(n-1)}}} \quad \text{เมื่อ } df = n - 1$$

เมื่อ t คือ อัตราส่วนวิกฤต

D คือ ความแตกต่างของคะแนนแต่ละคู่

$\sum D$ คือ ผลต่างของคะแนนแต่ละคู่

$\sum D^2$ คือ ผลรวมของ D แต่ละตัวยกกำลังสอง

$(\sum D)^2$ คือ ผลรวมของ D ทั้งหมดยกกำลังสอง

n คือ จำนวนคู่ของคะแนน

4.3 การวิเคราะห์ความคิดเห็นของนักเรียน เกี่ยวกับคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ โดยใช้ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

4.3.1 การหาค่าเฉลี่ย

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{n}$$

เมื่อ \bar{X} คือ ค่าเฉลี่ย

$\sum X$ คือ ผลรวมของคะแนนที่กำหนด

n คือ จำนวนนักเรียนที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

การวิเคราะห์แบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียนเกี่ยวกับคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ กำหนดช่วงของค่าเฉลี่ยตามแนวของจอห์น ดับบลิว เบสท์ และ เจมส์ วี คาห์น (John W. Best and James V. Kahn) ดังนี้ (Best, John W. and Kahn, James V. 1986 : 181 – 182)

ค่าเฉลี่ย	ความหมาย
4.50 – 5.00	เห็นด้วยมากที่สุด
3.50 – 4.49	เห็นด้วยมาก
2.50 – 3.49	เห็นด้วยปานกลาง
1.50 – 2.49	เห็นด้วยน้อย
1.00 – 1.49	เห็นด้วยน้อยที่สุด

4.3.2 การหาส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Lafferty, Peter and Rowe, Julain, The Hutchison Dictionary of Science, 1995 : 561 – 562)

$$S.D. = \frac{\sum X^2 - (\sum X)^2}{n(n-1)}$$

เมื่อ S.D. คือ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

$\sum x^2$ คือ ผลรวมยกกำลังสองของคะแนนทุกจำนวน

$(\sum X)^2$ คือ ผลรวมของคะแนนทุกจำนวนยกกำลังสอง

n คือ จำนวนนักเรียนที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ผู้วิจัยขอเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 3 ตอน คือ (1) การวิเคราะห์ประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (2) การวิเคราะห์ความก้าวหน้าในการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ และ (3) การวิเคราะห์ความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

1. ผลการวิเคราะห์หาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

การวิเคราะห์ประสิทธิภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แบ่งออกเป็น 3 ตอน ได้แก่ การทดลองแบบเดี่ยว การทดลองแบบกลุ่ม และการทดลองภาคสนาม ดังนี้

1.1 ผลการวิเคราะห์หาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ จากการทดลองแบบเดี่ยว ทดลองกับนักเรียนจำนวน 3 คน โดยใช้สูตรการหาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ตามเกณฑ์ E_1 / E_2 ปรากฏดังตารางที่ 4.1 ตารางที่ 4.1 การทดสอบประสิทธิภาพแบบเดี่ยวชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ($n = 3$)

ชุดการสอน หน่วยประสบการณ์ การที่	คะแนนระหว่าง เผชิญประสบการณ์ (ร้อยละ)	คะแนนทดสอบหลัง เผชิญประสบการณ์ (ร้อยละ)	E_1 / E_2
14	61.70	60.00	61.70/60.00
15	75.00	70.00	75.00/70.00
16	71.70	70.00	71.70/70.00

จากตารางที่ 4.1 แสดงว่าประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 14, 15, และ 16 มีประสิทธิภาพดังนี้ E_1 / E_2 61.70/60.00, 75.00/70.00 และ 71.70/70.00 ตามลำดับ

หลังจากการทดสอบประสิทธิภาพแบบเดี่ยว หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างและนำมาปรับปรุงแก้ไข ดังนี้

หัวข้อสัมภาษณ์	สาระสำคัญในการสัมภาษณ์	ปรับปรุงแก้ไข
1. คู่มือเผชิญประสบการณ์	ไม่เข้าใจในกระบวนการเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์	ครูอธิบาย และแนะนำแนวทางการใช้คู่มือเผชิญประสบการณ์ ให้แก่นักเรียนเป็นกลุ่ม และรายบุคคล
2. ภารกิจและงาน	-	-
3. ประมวลสาระ	อ่านเข้าใจง่าย มีส่วนสรุปสาระสำคัญ ทำให้เข้าใจเนื้อหาได้ดี	-
4. มัลติมีเดียปฐมนิเทศ	ภาพและเสียงชัดเจน และทำให้เข้าใจขั้นตอนในการเรียน ได้เป็นอย่างดี	-
5. มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ	ภาพและเสียงไม่มีสัมพันธ์กัน	ปรับภาพและเสียงให้สัมพันธ์กัน
6. สถานการณ์จำลอง (ในรูปสิ่งพิมพ์)	อ่านแล้วเข้าใจ และประเด็นที่ให้วิเคราะห์สามารถนำไปสู่การวางแผนการตลาดได้	-
7. แบบฝึกปฏิบัติ	ที่ว่างสำหรับบันทึกสาระสำคัญมีน้อย	ขยายที่ว่างสำหรับบันทึกสาระสำคัญ
8. แบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์	คำถามอ่านแล้วเข้าใจง่าย	-

หลังจากการทดสอบประสิทธิภาพแบบเดี่ยว หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างและนำมาปรับปรุงแก้ไข ดังนี้

หัวข้อสัมภาษณ์	สาระสำคัญในการสัมภาษณ์	ปรับปรุงแก้ไข
1. คู่มือเผชิญ ประสบการณ์	เข้าใจกระบวนการเผชิญประสบการณ์ สามารถปฏิบัติตามคู่มือเผชิญประสบการณ์ ได้ เพราะคุ้นเคยกับการเรียนแบบอิง ประสบการณ์	-
2. ภารกิจและงาน	ภารกิจและงานค่อนข้างมาก	ปรับลดภารกิจและงานลดลง แต่ให้ ได้ผลงานคงเดิม
3. ประมวลสาระ	อ่านเข้าใจง่าย และมีภาพประกอบทำให้ เข้าใจเนื้อหาดียิ่งขึ้น	-
4. มัลติมีเดียปฐมนิเทศ	ภาพและเสียงชัดเจน และทำให้เข้าใจ ขั้นตอนในการเรียนได้เป็นอย่างดี	-
5. มัลติมีเดียประกอบ ประมวลสาระ	ภาพและเสียงชัดเจน และทำให้เข้าใจ ขั้นตอนในการเสนอขายสินค้าได้เป็นอย่างดี	-
6. สถานการณ์จำลอง	อ่านเข้าใจง่าย ประเด็นที่ให้วิเคราะห์ สามารถทำได้	-
7. แบบฝึกปฏิบัติ	คำชี้แจงไม่ชัดเจน เกิดการสับสนในการ ปฏิบัติตามภารกิจและงาน	ปรับแก้คำชี้แจงในแต่ละภารกิจและ งานให้ชัดเจนขึ้น
8. แบบทดสอบก่อน และหลังเผชิญ ประสบการณ์	คำถามอ่านแล้วเข้าใจง่าย	

หลังจากการทดสอบประสิทธิภาพแบบเดี่ยว หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำ
รายงานทางบัญชี ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างและนำมาปรับปรุงแก้ไข ดังนี้

หัวข้อสัมภาษณ์	สาระสำคัญในการสัมภาษณ์	ปรับปรุงแก้ไข
1. คู่มือเผชิญ ประสบการณ์	เข้าใจรายละเอียดในคู่มือเผชิญ ประสบการณ์	-
2. ภารกิจและงาน	เหมาะสมกับเวลาที่กำหนดให้ทำ และ สามารถปฏิบัติได้อย่างต่อเนื่องไม่น่าเบื่อ	-
3. ประมวลสาระ	เนื้อหาสาระอ่านเข้าใจง่าย	-
4. มัลติมีเดียปฐมนิเทศ	ภาพและเสียงชัดเจน และทำให้เข้าใจ ขั้นตอนในการเรียนแบบอิงประสบการณ์ ได้เป็นอย่างดี	-
5. มัลติมีเดียประกอบ ประมวลสาระ	ภาพมาก่อนเสียงในช่วงขั้นตอนการ วิเคราะห์รายการบัญชี	ปรับภาพและเสียงให้สัมพันธ์กันในช่วง ของกรวิเคราะห์รายการบัญชี
6. รายการศึกษา (ในรูปสื่อสิ่งพิมพ์)	อ่านเข้าใจง่ายและประเด็นที่กำหนดให้ วิเคราะห์ชัดเจน	-
7. แบบฝึกปฏิบัติ	ที่ว่างสำหรับทำรายงานทางบัญชีไม่พอ	ขยายที่ว่างสำหรับทำรายงานทางบัญชี เพิ่มขึ้น
8. แบบทดสอบก่อน และหลังเผชิญ ประสบการณ์	คำถามในแบบทดสอบอ่านเข้าใจง่าย	-

1.2 ผลการวิเคราะห์หาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง
พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ การทดลองแบบกลุ่ม จากการทดลองกับนักเรียน จำนวน 8 คน
โดยใช้สูตรการหาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ตามเกณฑ์ E_1 / E_2 ดังแสดง
ในตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 การทดสอบประสิทธิภาพแบบกลุ่ม ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง พื้นฐาน
การดำเนินงานทางธุรกิจ (n = 8)

ชุดการสอน หน่วยประสบการณ์ การที่	คะแนนระหว่าง เผชิญประสบการณ์ (ร้อยละ)	คะแนนทดสอบ หลังเผชิญประสบการณ์ (ร้อยละ)	E_1 / E_2
14	73.80	72.50	73.80/72.50
15	75.60	73.80	75.60/73.80
16	77.50	75.00	77.50/75.00

จากตารางที่ 4.2 แสดงว่าประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 14, 15, และ 16 มีประสิทธิภาพดังนี้ E_1 / E_2 73.80/72.50, 75.60/73.80 และ
77.50/75.00 ตามลำดับ

หลังจากการทดสอบประสิทธิภาพแบบกลุ่ม หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการ
ตลาดเบื้องต้น ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างและนำมาปรับปรุงแก้ไข ดังนี้

หัวข้อสัมภาษณ์	สาระสำคัญในการสัมภาษณ์	ปรับปรุงแก้ไข
1. คู่มือเผชิญ ประสบการณ์	-	-
2. ภารกิจและงาน	-	-
3. ประมวลสาระ	มีส่วนสรุปสาระสำคัญทำให้เข้าใจ เนื้อหาได้ดี	-
4. มัลติมีเดียปฐมนิเทศ	ทำให้เข้าใจขั้นตอนในการเรียนได้เป็น อย่างดี	-
5. มัลติมีเดียประกอบ ประมวลสาระ	ภาพและเสียงชัดเจน	-
6. สถานการณ์จำลอง (ในรูปสิ่งพิมพ์)	อ่านแล้วเข้าใจ และกำหนดประเด็นที่ ให้วิเคราะห์ได้ชัดเจน	-
7. แบบฝึกปฏิบัติ	คำชี้แจงชัดเจน	-
8. แบบทดสอบก่อนและหลัง เผชิญประสบการณ์	คำถามในแบบทดสอบเข้าใจง่าย	-

หลังจากการทดสอบประสิทธิภาพแบบกลุ่ม หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการ
ขายเบื้องต้น ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างและนำมาปรับปรุงแก้ไข ดังนี้

หัวข้อสัมภาษณ์	สาระสำคัญในการสัมภาษณ์	ปรับปรุงแก้ไข
1. คู่มือเผชิญ ประสพการณ์	เข้าใจในกระบวนการเรียนสามารถปฏิบัติตามคู่มือเผชิญประสพการณ์ได้อย่างต่อเนื่อง	-
2. ภารกิจและงาน	ภารกิจและงานสามารถปฏิบัติได้อย่างต่อเนื่อง และไม่ล่าช้า	-
3. ประมวลสาระ	อ่านเข้าใจง่าย และมีส่วนสรุปสาระสำคัญ ทำให้เข้าใจชัดเจนยิ่งขึ้น	-
4. มัลติมีเดียปฐมนิเทศ	ทำให้เข้าใจขั้นตอนในการเรียนได้เป็นอย่างดี	-
5. มัลติมีเดียประกอบ ประมวลสาระ	ภาพและเสียงชัดเจน ทำให้เข้าใจกระบวนการขยายเพิ่มขึ้น	-
6. สถานการณ์จำลอง	อ่านเข้าใจง่าย และประเด็นที่ให้อภิปรายสามารถนำไปสู่การนำเสนอขายสินค้าได้ดี	-
7. แบบฝึกปฏิบัติ	คำชี้แจงชัดเจน และทำให้ปฏิบัติตามภารกิจและงานได้อย่างต่อเนื่อง	-
8. แบบทดสอบก่อนและ หลังเผชิญประสพการณ์	คำถามในแบบทดสอบเข้าใจง่าย	-

หลังจากการทดสอบประสิทธิภาพแบบกลุ่ม หน่วยประสพการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างและนำมาปรับปรุงแก้ไข ดังนี้

หัวข้อสัมภาษณ์	สาระสำคัญในการสัมภาษณ์	ปรับปรุงแก้ไข
1. คู่มือเผชิญ ประสพการณ์	-	-
2. ภารกิจและงาน	-	-
3. ประมวลสาระ	เนื้อหาในประมวลสาระนำมาประกอบการทำงานได้ดี	-

หัวข้อสัมภาษณ์	สาระสำคัญในการสัมภาษณ์	ปรับปรุงแก้ไข
4. มัลติมีเดียปฐมนิเทศ	ภาพและเสียงชัดเจน และเข้าใจ ขั้นตอนในการเรียนได้เป็นอย่างดี	-
5. มัลติมีเดียประกอบ ประมวลสาระ	ภาพและเสียงชัดเจน ทำให้เข้าใจ หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี	-
6. รายการศึกษา (ในรูปสื่อสิ่งพิมพ์)	อ่านแล้วเข้าใจสามารถวิเคราะห์ รายการค้าและสร้างรายงานทางบัญชีได้	-
7. แบบฝึกปฏิบัติ	คำชี้แจงชัดเจน และสามารถเข้าใจ ปฏิบัติภารกิจและงานได้อย่างต่อเนื่อง	-
8. แบบทดสอบก่อน และหลังเผชิญ ประสบการณ์	คำถามในแบบทดสอบอ่านเข้าใจง่าย	-

1.3 ผลการวิเคราะห์หาประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง
พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ จากการทดลองภาคสนาม จากการทดลองกับนักเรียน จำนวน 20
คน โดยใช้สูตรการหาประสิทธิภาพของชุดการสอน ตามเกณฑ์ E_1 / E_2 ปรากฏดังตารางที่ 4.3
ตารางที่ 4.3 การทดสอบประสิทธิภาพภาคสนาม ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง
พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ($n = 20$)

ชุดการสอน หน่วยประสบ การณ์ที่	คะแนนระหว่าง เผชิญประสบการณ์ (ร้อยละ)	คะแนนทดสอบ หลังเผชิญประสบการณ์ (ร้อยละ)	E_1 / E_2
14	81.10	80.50	81.10/80.50
15	82.00	81.00	82.00/81.00
16	82.50	81.50	82.50/81.50

จากตารางที่ 4.3 แสดงว่าประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 14, 15, และ 16 มีประสิทธิภาพดังนี้ E_1 / E_2 81.10/80.50 , 82.00/81.00 และ
82.50/81.50

2. ผลการวิเคราะห์ความก้าวหน้าในการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

การวิเคราะห์ความก้าวหน้าในการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง จากการทดสอบประสิทธิภาพแบบภาคสนาม นักเรียนจำนวน 20 คน ปรากฏดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 ความก้าวหน้าในการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ (n = 20)

ชุดการสอน หน่วยประสบการณ์ที่	คะแนนเฉลี่ยก่อน เผชิญประสบการณ์ (10 คะแนน)		คะแนนเฉลี่ยหลัง เผชิญประสบการณ์ (10 คะแนน)		t
	\bar{x}	S.D.	\bar{x}	S.D.	
	14	3.35	1.31	8.05	
15	3.40	1.10	8.10	0.79	18.61 *
16	3.50	1.40	8.15	0.49	15.42 *

** $p > .05$ $t(.05, df 19) = 1.729$

จากตารางที่ 4.4 แสดงว่าชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ หน่วยประสบการณ์ที่ 14, 15 และ 16 ทำให้นักเรียนมีความก้าวหน้าเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 นักเรียนมีคะแนนหลังเผชิญประสบการณ์สูงกว่าคะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์

3. ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

จากการวิเคราะห์ความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ จำนวนนักเรียนที่ตอบแบบสอบถาม จำนวน 20 คน จากแบบสอบถาม ปรากฏดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 ความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง

ความคิดเห็น	\bar{x}	S.D.	แปลผล
1. รูปแบบการเผชิญประสบการณ์ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์			
1.1 การสอนโดยครูช่วยให้นักเรียนทราบข้อบกพร่องของงานและนำไปปรับปรุงแก้ไขในครั้งต่อไปได้	4.00	0.92	เห็นด้วยมาก
1.2 การเรียนจากเพื่อนช่วยให้นักเรียนทำงานได้ตามที่กำหนดไว้ได้ครบถ้วน	4.95	0.22	เห็นด้วยมากที่สุด
1.3 การเรียนด้วยตนเองช่วยให้นักเรียนได้หาความรู้ขั้นพื้นฐานเพื่อนำไปสู่การทำงานได้	3.75	0.79	เห็นด้วยมาก
2. วิธีการเผชิญประสบการณ์ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์			
2.1 การเผชิญประสบการณ์ด้วยการทำกิจกรรมกลุ่มช่วยให้นักเรียนสร้างชิ้นงานได้ เช่น การจัดทำแผนทางการตลาด การเสนอขายสินค้า การจัดทำรายงานทางบัญชี เป็นต้น	4.80	0.62	เห็นด้วยมากที่สุด
2.2 การเผชิญประสบการณ์ด้วยการฝึกปฏิบัติช่วยให้นักเรียนสามารถสร้างชิ้นงานได้	3.80	0.77	เห็นด้วยมาก
2.3 การเผชิญประสบการณ์ด้วยการศึกษาสถานการณ์จำลองเกี่ยวกับการดำเนินงานทางธุรกิจของบริษัท สบายสนใจ จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถเขียนแผนการตลาดและจัดการขายตามกระบวนการขายได้	3.95	0.89	เห็นด้วยมาก
2.4 การเผชิญประสบการณ์ด้วยการศึกษารายกรณีศึกษาเกี่ยวกับรายการค้าของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถวิเคราะห์รายการค้า นำสู่การจัดทำรายงานทางบัญชีได้	4.90	0.31	เห็นด้วยมากที่สุด

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

ความคิดเห็น	\bar{x}	S.D.	แปลผล
3. สื่อที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์			
3.1 ประมวลสาระช่วยให้นักเรียนได้รับประสบการณ์ทางอ้อมทำให้เข้าใจเนื้อหาสาระก่อนฝึกปฏิบัติยิ่งขึ้น	4.80	0.52	เห็นด้วยมากที่สุด
3.2 มัลติมีเดียช่วยให้นักเรียนเข้าใจเนื้อหาสาระในเรื่อง			
1) ขั้นตอนการเขียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์	4.85	0.49	เห็นด้วยมากที่สุด
2) หลักการจัดการตลาด	4.25	0.85	เห็นด้วยมาก
3) กระบวนการขายสินค้า	4.20	0.70	เห็นด้วยมาก
4) หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี	4.55	0.51	เห็นด้วยมากที่สุด
3.3 สถานการณ์จำลองบริษัท สวยสมใจจำกัด เป็นสื่อที่ช่วยให้นักเรียนได้คิดวิเคราะห์นำไปสู่การวางแผนการตลาด และการจัดกระบวนการขายสินค้าได้	4.65	0.75	เห็นด้วยมากที่สุด
3.4 รายการณีสึกษาเกี่ยวกับรายการค้าของ บริษัท รัตนา เซอร์วิส จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถปฏิบัติจัดทำรายงานการบัญชีได้	4.75	0.55	เห็นด้วยมากที่สุด
4. ประโยชน์ที่ได้รับจากชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์			
4.1 นักเรียนชอบเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มาก	4.75	0.44	เห็นด้วยมากที่สุด
4.2 นักเรียนต้องการให้สอนโดยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ในวิชาอื่น ๆ	4.35	0.93	เห็นด้วยมาก
รวม	3.89	0.69	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่ 4.5 แสดงว่า นักเรียนมีความคิดเห็นเกี่ยวกับชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ โดยภาพรวมในระดับความเห็นอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ($\bar{x} = 3.89$)

ในรายช้อมี 9 ข้อ จาก 16 ข้อ มีความคิดเห็นในระดับมากที่สุด เรียงตามลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ การเรียนจากเพื่อนช่วยให้นักเรียนทำงานตามที่กำหนดไว้ได้ครบถ้วน ($\bar{x} = 4.95$) การเผชิญประสบการณ์ด้วยการศึกษารายกรณีศึกษาเกี่ยวกับรายการค้าของ บริษัท

รัตนาเซอร์วิส จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถวิเคราะห์รายการค้า และจัดทำรายงานทางบัญชีได้ ($\bar{x} = 4.90$) มัลติมีเดียปฐมนิเทศช่วยให้นักเรียนเข้าใจขั้นตอนการเรียนรู้ด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ($\bar{x} = 4.85$) การเผชิญประสบการณ์ด้วยการทำกิจกรรมกลุ่มช่วยให้นักเรียนสร้างชิ้นงานได้ เช่น การจัดทำแผนทางการตลาด การเสนอขายสินค้า การจัดทำรายงานทางบัญชี ($\bar{x} = 4.80$) ประมวลสาระช่วยให้นักเรียนได้รับประสบการณ์ทางอ้อมทำให้เข้าใจเนื้อหาสาระก่อนฝึกปฏิบัติยิ่งขึ้น ($\bar{x} = 4.80$) รายการศึกษาเกี่ยวกับรายการค้าของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถปฏิบัติชิ้นงานได้ ($\bar{x} = 4.75$) นักเรียนชอบเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มาก ($\bar{x} = 4.75$) สถานการณ์จำลองของบริษัท สบายสมใจ จำกัด เป็นสื่อที่ช่วยให้นักเรียนได้คิดวิเคราะห์และนำไปสู่การวางแผนการตลาด และการจัดกระบวนการขายสินค้าได้ ($\bar{x} = 4.65$) และมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง หลักการวิเคราะห์รายการบัญชีช่วยให้นักเรียนเข้าใจหลักการวิเคราะห์รายการบัญชี ($\bar{x} = 4.55$)

ในส่วนที่เหลืออีก 7 ข้อ ระดับความเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยดังนี้ นักเรียนต้องการให้สอน โดยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ในวิชาอื่น ๆ ($\bar{x} = 4.35$) มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระช่วยให้นักเรียนเข้าใจหลักการตลาด ($\bar{x} = 4.25$) และ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระช่วยให้นักเรียนเข้าใจหลักการขายสินค้า ($\bar{x} = 4.20$) การสอนโดยครูช่วยให้นักเรียนทราบข้อบกพร่องของงานและนำไปปรับปรุงแก้ไขในครั้งต่อไปได้ ($\bar{x} = 4.00$) การเผชิญประสบการณ์ด้วยการศึกษาสถานการณ์จำลองเกี่ยวกับการดำเนินงานทางธุรกิจของบริษัท สบายสมใจ จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถเขียนแผนการตลาดและจัดการขายตามกระบวนการขายได้ ($\bar{x} = 3.95$) การเผชิญประสบการณ์ด้วยการฝึกปฏิบัติช่วยให้นักเรียนสามารถสร้างชิ้นงานได้ ($\bar{x} = 3.80$) และ การเรียนด้วยตนเองช่วยให้นักเรียนได้หาความรู้ขั้นพื้นฐานเพื่อนำไปสู่การทำงานได้ ($\bar{x} = 3.75$)

บทที่ 5

ต้นแบบชิ้นงาน

รายละเอียดต้นแบบชิ้นงานชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นจำนวน 3 หน่วยประสบการณ์ คือ (1) หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น (2) หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น และ (3) หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี ซึ่งผู้วิจัยได้พัฒนาขึ้นตามระบบการสอนแบบอิงประสบการณ์ของศาสตราจารย์ ดร.ชัยยงค์ พรหมวงศ์ มีส่วนประกอบดังนี้

คู่มือการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (สำหรับครู)

ภาคที่ 1 บทนำ

- 1.1 คำอธิบายวิชา / หลักสูตร
- 1.2 วัตถุประสงค์
- 1.3 การเตรียมตัวของครูและนักเรียน
- 1.4 แผนผังการจัดห้องเรียนในการเผชิญประสบการณ์
- 1.5 สิ่งที่ต้องเตรียมล่วงหน้า
- 1.6 ตารางเปรียบเทียบหน่วยเนื้อหาและหน่วยประสบการณ์
- 1.7 แบบเสนอหน่วยประสบการณ์หลักและประสบการณ์รอง

ภาคที่ 2 รายละเอียดของประสบการณ์ ประกอบด้วย

- 2.1 แบบเสนอประสบการณ์
- 2.2 แบบเสนอภารกิจและงาน
- 2.3 แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์
- 2.4 แผนเผชิญประสบการณ์
- 2.5 แผนกำกับประสบการณ์
- 2.6 เส้นทางการเรียน
- 2.7 แผนผลิตสื่อ
- 2.8 ชุดประสบการณ์ (ประมวลสาระ มัลติมีเดียปฐมนิเทศ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ สถานการณ์จำลอง และรายกรณีศึกษา)
- 2.9 เครื่องมือในการประเมิน (แบบสังเกตพฤติกรรมการทำงาน แบบประเมินชิ้นงาน และเกณฑ์การประเมินชิ้นงาน)

ภาคที่ 3 คู่มือการเผชิญประสบการณ์ (สำหรับนักเรียน) ประกอบด้วย**3.1 แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์****3.2 แผนเผชิญประสบการณ์ (ให้ดูภาคที่ 2 หัวข้อ 2.4)****3.3 แบบฝึกปฏิบัติพร้อมเฉลย****3.4 แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์****3.5 เฉลยแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์****รายละเอียดชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์จะปรากฏตั้งแต่หน้า 97 ถึงหน้า 434**

**การพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น
เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียน
ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง
(เล่ม 2)**

นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง

**วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต
แขนงวิชาเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา สาขาวิชาศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช**

พ.ศ. 2549

**Development of Experience-Based Instructional
Packages in Basic Business Management on Fundamentals of Business for
Vocational Certificate Students in Lampang Province**

(II)

Miss Ratana Kaewboonruang

**A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
the Degree of Master of Education in Educational Technology and Communications**

School of Educational Studies

Sukhothai Thammathirat Open University

2006

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 5 ดัชนีแบบชิ้นงาน	97
- ภาคที่ 1 บทนำ	99
คำอธิบายรายวิชา / หลักสูตร	100
วัตถุประสงค์	100
การเตรียมตัวของครูและนักเรียน	100
แผนผังการจัดห้องเผชิญประสบการณ์	103
สิ่งที่ต้องเตรียมล่วงหน้า	104
ตารางเปรียบเทียบหน่วยเนื้อหาและหน่วยประสบการณ์	105
แบบเสนอประสบการณ์หลักและประสบการณ์รอง	106
- ภาคที่ 2 รายละเอียดประสบการณ์	107
ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 14	108
แบบเสนอหน่วยประสบการณ์	109
แบบเสนอภารกิจและงาน	110
แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์	113
แผนเผชิญประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 14.1	116
แผนกำกับประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 14.1	119
เส้นทางการเรียน ประสบการณ์หลักที่ 14.1	120
แผนผลิตสื่อประมวลสาระ ประสบการณ์หลักที่ 14.1	121
แผนผลิตมัลติมีเดียปฐมนิเทศ หน่วยประสบการณ์ที่ 14	123
แผนผลิตสื่อสถานการณ์จำลอง ประสบการณ์หลักที่ 14	125
แผนเผชิญประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 14.2	127
แผนกำกับประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 14.2	130
เส้นทางการเรียน ประสบการณ์หลักที่ 14.2	131
แผนผลิตสื่อประมวลสาระ ประสบการณ์หลักที่ 14.2	132
แผนผลิตมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ ประสบการณ์หลักที่ 14.2	134

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
สื่อที่ใช้ในชุดประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 14	136
เกณฑ์การประเมินชิ้นงาน	184
แบบประเมินพฤติกรรมการทำงานกลุ่ม	186
ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 15	187
แบบเสนอประสบการณ์	188
แบบเสนอภารกิจและงาน	189
แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์	193
แผนเผชิญประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 15.1	196
แผนกำกับประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 15.1	200
เส้นทางการเรียน ประสบการณ์หลักที่ 15.1	201
แผนผลิตสื่อประมวลสาระ ประสบการณ์หลักที่ 15.1	202
แผนผลิตมัลติมีเดียปฐมนิเทศหน่วยประสบการณ์ที่ 15	205
แผนผลิตสื่อรายกรณีศึกษา ประสบการณ์หลักที่ 15.1	207
แผนเผชิญประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 15.2	209
แผนกำกับประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 15.2	213
เส้นทางการเรียน ประสบการณ์หลักที่ 15.2	214
แผนผลิตสื่อประมวลสาระ ประสบการณ์หลักที่ 15.2	215
แผนผลิตมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ ประสบการณ์หลักที่ 15.2	218
สื่อที่ใช้ในชุดประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 15	220
เกณฑ์การประเมินชิ้นงาน	262
แบบประเมินพฤติกรรมการทำงานกลุ่ม	264
ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 16	265
แบบเสนอประสบการณ์	266
แบบเสนอภารกิจและงาน	267

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์	275
แผนเผชิญประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 16.1	278
แผนกำกับประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 16.1	285
เส้นทางการเรียน ประสบการณ์หลักที่ 16.1	286
แผนผลิตสื่อประมวลสาระ ประสบการณ์หลักที่ 16.1	287
แผนผลิตมัลติมีเดียปฐมนิเทศ หน่วยประสบการณ์ที่ 16	290
แผนผลิตมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ ประสบการณ์หลักที่ 16.1	292
แผนผลิตสื่อรายการศึกษา หน่วยประสบการณ์ที่ 16	294
แผนเผชิญประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 16.2	296
แผนกำกับประสบการณ์ ประสบการณ์หลักที่ 16.2	303
เส้นทางการเรียน ประสบการณ์หลักที่ 16.2	304
แผนผลิตสื่อประมวลสาระ ประสบการณ์หลักที่ 16.2	305
สื่อที่ใช้ในชุดประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 16	308
เกณฑ์การประเมินชิ้นงาน	364
แบบประเมินพฤติกรรมการทำงานกลุ่ม	366
- ภาคที่ 3 คู่มือเผชิญประสบการณ์ (สำหรับนักเรียน)	367
ส่วนประกอบของคู่มือเผชิญประสบการณ์	368
ขั้นตอนการเรียนรู้แบบอิงประสบการณ์	368
บทบาทของนักเรียน	369
หน่วยประสบการณ์ที่ 14	370
แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์	371
แบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 14.1	373
เฉลยแบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 14.1	377
แบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 14.2	378
เฉลยแบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 14.2	383

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์	384
เฉลยแบบทดสอบก่อนและหลัง	
เผชิญประสบการณ์ที่ 14	387
หน่วยประสบการณ์ที่ 15	388
แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์	389
แบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 15.1	391
เฉลยแบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 15.1 ...	394
แบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 15.2	396
เฉลยแบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 15.2 ...	400
แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์	401
เฉลยแบบทดสอบก่อนและหลัง	
เผชิญประสบการณ์ที่ 15	403
หน่วยประสบการณ์ที่ 16	404
แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์	405
แบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 16.1	408
เฉลยแบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 16.1 ...	413
แบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 16.2	417
เฉลยแบบฝึกปฏิบัติประสบการณ์หลักที่ 16.2 ...	424
แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์	429
เฉลยแบบทดสอบก่อนและหลัง	
เผชิญประสบการณ์ที่ 16	432

บทที่ 5 ต้นแบบชิ้นงาน

รายละเอียดต้นแบบชิ้นงานชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นจำนวน 3 หน่วยประสบการณ์ คือ (1) หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น (2) หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น และ (3) หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี ซึ่งผู้วิจัยได้พัฒนาขึ้นตามระบบการสอนแบบอิงประสบการณ์ของศาสตราจารย์ ดร.ชัยยศ พรหมวงศ์ มีส่วนประกอบดังนี้

คู่มือการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (สำหรับครู)

ภาคที่ 1 บทนำ

- 1.1 คำอธิบายวิชา / หลักสูตร
- 1.2 วัตถุประสงค์
- 1.3 การเตรียมตัวของครูและนักเรียน
- 1.4 แผนผังการจัดห้องเรียนในการเผชิญประสบการณ์
- 1.5 สิ่งที่ต้องเตรียมล่วงหน้า
- 1.6 ตารางเปรียบเทียบหน่วยเนื้อหาและหน่วยประสบการณ์
- 1.7 แบบเสนอหน่วยประสบการณ์หลักและประสบการณ์รอง

ภาคที่ 2 รายละเอียดของประสบการณ์ ประกอบด้วย

- 2.1 แบบเสนอประสบการณ์
- 2.2 แบบเสนอภารกิจและงาน
- 2.3 แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์
- 2.4 แผนเผชิญประสบการณ์
- 2.5 แผนกำกับประสบการณ์
- 2.6 เส้นทางการเรียน
- 2.7 แผนผลิตสื่อ
- 2.8 ชุดประสบการณ์ (ประมวลสาระ มัลติมีเดียปฐมนิเทศ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ สถานการณ์จำลอง และรายกรณีศึกษา)
- 2.9 เครื่องมือในการประเมิน (แบบสังเกตพฤติกรรมการทำงาน แบบประเมินชิ้นงาน และเกณฑ์การประเมินชิ้นงาน)

ภาคที่ 3 คู่มือการเผชิญประสบการณ์ (สำหรับนักเรียน) ประกอบด้วย

- 3.1 แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์
- 3.2 แผนเผชิญประสบการณ์ (ให้ดูภาคที่ 2 หัวข้อ 2.4)
- 3.3 แบบฝึกปฏิบัติพร้อมเฉลย

3.4 แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

3.5 เฉลยแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์

ภาคที่ 1

บทนำ

คำอธิบายรายวิชา / หลักสูตร

หลักสูตรการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 ของกรมอาชีวศึกษา วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น ได้กำหนดสาระการเรียนรู้ที่คาดหวังตามมาตรฐานการเรียนรู้ไว้ดังนี้

ศึกษาและปฏิบัติการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ความสำคัญและประเภทของการประกอบการ หลักการ จัดการธุรกิจ การเขียนเอกสารธุรกิจ การจัดทำบัญชี การตลาดและแผนการตลาด การขายและแผนการขาย และ การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ นักเรียนมีความเข้าใจหลักการจัดการธุรกิจเบื้องต้น กระบวนการของการประกอบการ เอกสารธุรกิจ การทำบัญชี การตลาดและแผนการตลาด การขายและแผนการขาย และการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
2. เพื่อให้ นักเรียนมีความสามารถจัดทำเอกสารธุรกิจตามประเภทของกิจการ บันทึกบัญชีตาม หลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป ดำเนินการตลาดตามแผนการตลาด ดำเนินการขายตามแผนการขาย และดำเนินงาน ธุรกิจขนาดย่อมจากความรู้ความสามารถในงานอาชีพของตนเอง
3. เพื่อให้ นักเรียนมีเจตคติที่ดีในการประกอบอาชีพธุรกิจขนาดย่อมในอาชีพของตนเอง

การเตรียมตัวของครูและนักเรียน

การเตรียมตัวของครู

1. ก่อนใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

1.1 ครูควรศึกษาคู่่มือการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์โดยละเอียด ประกอบด้วย แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์ แผนเผชิญประสบการณ์ แผนกำกับประสบการณ์ เส้นทางการเรียน แผนผลิตสื่อ แผนผังการจัดห้องเรียน และคู่มือเผชิญประสบการณ์ รายละเอียดของประมวลสาระ

1.2 ครูจัดห้องเรียนตามแผนผังการจัดห้องเรียน และจัดมุม ได้แก่ มุมวิชาการ มุมวัสดุอุปกรณ์ และ มุมผลงานที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์

1.3 ครูต้องเตรียมวัสดุและอุปกรณ์ที่จำเป็นในการเผชิญประสบการณ์แต่ละประสบการณ์ ได้แก่ ปากกา ดินสอ ยางลบ ไม้บรรทัด กระดาษ ตัวอย่างสินค้า และเครื่องคำนวณเลข เพื่อไม่ให้ นักเรียนเสียเวลา ในการจัดหา

2. ขณะใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

2.1 ครูควรชี้แจงให้นักเรียนเข้าใจถึงวิธีการสอนแบบอิงประสบการณ์

2.2 ครูควรดำเนินการตามขั้นตอนการสอนแบบอิงประสบการณ์มี 7 ขั้นตอน ประกอบด้วย

- (1) ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ (2) ปฐมนิเทศการเผชิญประสบการณ์ (3) เผชิญประสบการณ์ (4) รายงานความก้าวหน้า (5) รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ (6) สรุปผลการเผชิญประสบการณ์ และ (7) ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์

1) **ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์** เป็นการทดสอบนักเรียนก่อนเผชิญประสบการณ์ โดยใช้แบบทดสอบด้านพุทธิพิสัยแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือกแบบคู่ขนานจำนวน 10 ข้อ แบบทดสอบทดสอบอัตร้อยในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 จำนวน 1 ข้อ

2) **ปฐมนิเทศการเผชิญประสบการณ์** เป็นการแนะนำขั้นตอนการเรียนที่นักเรียนต้องเผชิญประสบการณ์หลักและประสบการณ์รอง อธิบายวัตถุประสงค์ของประสบการณ์ อธิบายขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์ตามภารกิจและงานที่กำหนดให้ สื่อที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ และแนวทางการประเมิน

3) **เผชิญประสบการณ์** เป็นการเผชิญประสบการณ์ตามขั้นตอนของภารกิจและงานตามแผนเผชิญประสบการณ์ ประกอบด้วยการเรียนรู้กับครู (TDL) การเรียนกับเพื่อน (PDL) และการเรียนด้วยตนเอง (SDL)

การเรียนรู้กับครู (TDL) เป็นการเรียนที่ครูเป็นผู้กำกับการเรียน ได้แก่ ให้คำแนะนำ ชมมัลติมีเดียปฐมนิเทศ สังเกตพฤติกรรมกลุ่ม วิพากษ์ผลงาน สรุปผลงาน สรุปการเผชิญประสบการณ์ ตรวจสอบผลงาน ตรวจสอบแบบฝึกหัด และตรวจสอบแบบฝึกปฏิบัติ

การเรียนรู้กับเพื่อน (PDL) เป็นการเรียนที่เพื่อนเป็นผู้กำกับการเรียน ได้แก่ การวางแผนการดำเนินงาน การร่วมมือในการปฏิบัติงานตามภารกิจและงาน และการนำเสนอผลงาน

การเรียนรู้ด้วยตนเอง (SDL) เป็นการเรียนที่นักเรียนเรียนรู้ตามความสามารถของตนเอง โดยคำนึงถึงความแตกต่างของแต่ละบุคคล ได้แก่ อ่านประมวลสาระ ชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ บันทึกสาระสำคัญ และทำแบบฝึกหัด

4) **รายงานความก้าวหน้า** โดยให้นักเรียนรายงานความก้าวหน้าในแต่ละภารกิจที่ได้เผชิญประสบการณ์ให้ครูทราบ

5) **รายงานผลการเผชิญประสบการณ์** ให้นักเรียนนำเสนอผลงานจากการเผชิญประสบการณ์

6) **สรุปผลการเผชิญประสบการณ์** นักเรียนและครูร่วมกันสรุปขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์

7) **ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์** เป็นการทดสอบนักเรียนหลังการเผชิญประสบการณ์ โดยใช้แบบทดสอบด้านพุทธิพิสัยแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือกแบบคู่ขนาน จำนวน 10 ข้อ แบบทดสอบอัตร้อยในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 จำนวน 1 ข้อ

3. หลังใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

3.1 ครูตรวจสอบส่วนประกอบของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เช่น ประมวลสาระ มัลติมีเดียปฐมนิเทศ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ คู่มือการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ และคู่มือเผชิญประสบการณ์ จัดเก็บเข้าที่ให้เรียบร้อย

3.2 ครูเก็บแบบฝึกปฏิบัติ มาตรวจเพื่อดูการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและความก้าวหน้าของนักเรียน

บทบาทของครู

บทบาทของครูในการสอนแบบอิงประสบการณ์ มีดังนี้

1. เป็นแหล่งความรู้เมื่อนักเรียนมีปัญหาในการอ่านประมวลสาระด้วยการอธิบายเพิ่มเติม
2. เป็นผู้ให้คำแนะนำปรึกษาเมื่อพบปัญหาและอุปสรรคในการเผชิญประสบการณ์

3. เป็นผู้กำกับนักเรียนในการเผชิญประสบการณ์ให้เป็นไปตามลำดับขั้น เช่น ให้อ่านงาน ความก้าวหน้า รายงานผลการเผชิญประสบการณ์

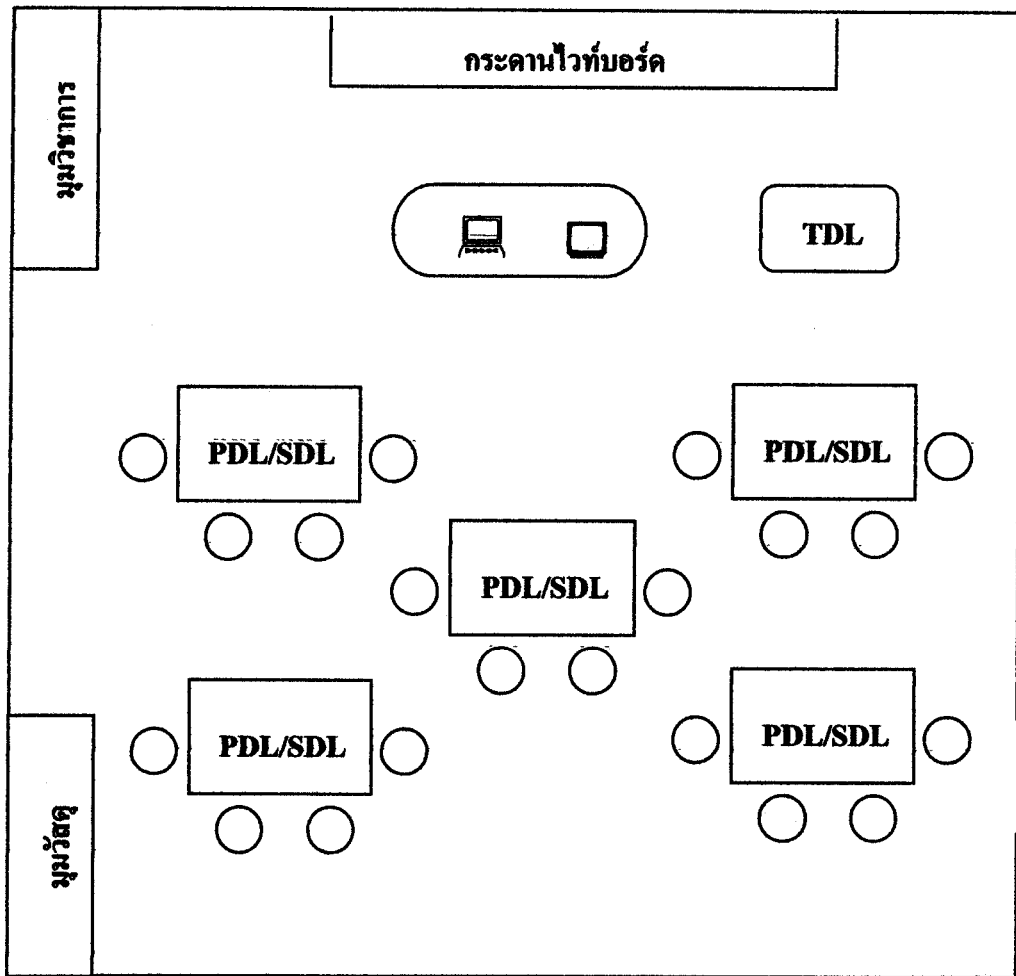
4. ครูต้องจัดเตรียมแหล่งความรู้ในรูปแบบต่าง ๆ ให้กับนักเรียน
5. ครูวิพากษ์ผลงานที่นักเรียนนำเสนอประเมินผลงานของนักเรียน
6. ครูบันทึกพฤติกรรมในแบบบันทึกพฤติกรรมกลุ่ม

การเตรียมตัวของนักเรียน

ในการสอนแบบอิงประสบการณ์นักเรียนต้องเตรียมตัวดังนี้

1. นักเรียนต้องศึกษาแผนเผชิญประสบการณ์ ภารกิจ และงานอย่างละเอียด
2. การเผชิญประสบการณ์ในแต่ละภารกิจและงานกำหนดให้ปฏิบัติงานเป็นกลุ่ม โดยคัดเลือก หัวหน้ากลุ่ม เพื่อทำหน้าที่ดูแลให้ภารกิจและงานของกลุ่มดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย สมาชิกในกลุ่มต้องให้ความร่วมมือ มีความรับผิดชอบร่วมกัน ช่วยกันแก้ปัญหา กรณีพบปัญหาในการเผชิญประสบการณ์ หากแก้ปัญหาไม่ได้จึงขอคำแนะนำจากครู ยอมรับคำแนะนำจากเพื่อนในกลุ่ม และจากครู พร้อมทั้งปรับปรุงงาน ต้องประเมิน และวิพากษ์ชิ้นงานของตนเองและกลุ่มเพื่อนด้วย และต้องบันทึกภารกิจและงานลงในแบบฝึกปฏิบัติ
3. นักเรียนต้องเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ จากมุมวัสดุอุปกรณ์ หลังจากเสร็จสิ้นภารกิจและงานแล้วต้องนำไปเก็บที่เดิมให้เรียบร้อย
4. ในการทำภารกิจและงานระหว่างการเผชิญประสบการณ์ แบบทดสอบก่อนเผชิญ ประสบการณ์ และแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ นักเรียนต้องตั้งใจทำอย่างเต็มความสามารถของตนเอง
5. นักเรียนต้องแสดงความคิดเห็น ช่วยกันแก้ปัญหา รับผิดชอบในงานที่กำหนดให้ทำ และต้อง ประเมินและวิพากษ์งานของกลุ่มตนเองและกลุ่มอื่นด้วย

แผนผังการจัดห้องเผชิญประสบการณ์



หมายเหตุ

- PDL หมายถึง การเผชิญประสบการณ์แบบเวียนกับเพื่อน
- SDL หมายถึง การเผชิญประสบการณ์แบบเวียนด้วยตนเอง
- TDL หมายถึง การเผชิญประสบการณ์แบบเวียนกับครู



หมายถึง โต๊ะปฏิบัติงานที่จัดไว้เป็นกลุ่ม ๆ



หมายถึง เก้าอี้นั่งปฏิบัติงานของสมาชิกในกลุ่ม

สิ่งที่ต้องเตรียมล่วงหน้า

ในการสอนแบบอิงประสบการณ์ นักเรียนจะต้องเตรียมวัสดุและอุปกรณ์ล่วงหน้า ดังนี้
หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด ต้องเตรียม
 วัสดุและอุปกรณ์ดังต่อไปนี้ ปากกา ดินสอ ขางลบ ไม้บรรทัด และกระดาษเอ 4

ประสบการณ์หลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด ต้องเตรียม
 วัสดุและอุปกรณ์ดังต่อไปนี้ ปากกา ดินสอ ขางลบ ไม้บรรทัด และกระดาษเอ 4

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย ต้องเตรียมวัสดุและอุปกรณ์
 ดังต่อไปนี้ ปากกา ดินสอ ขางลบ ไม้บรรทัด และกระดาษเอ 4

ประสบการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินการขาย ต้องเตรียมวัสดุและอุปกรณ์ดังต่อไปนี้ ปากกา
 ดินสอ ขางลบ ไม้บรรทัด กระดาษเอ 4 เครื่องมือช่วยขาย และสินค้าประเภทเครื่องสำอาง

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสบการณ์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี ต้องเตรียมวัสดุและ
 อุปกรณ์ดังต่อไปนี้ ปากกา ดินสอ ขางลบ ไม้บรรทัด กระดาษเอ 4 และเครื่องคำนวณเลข

ประสบการณ์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน ต้องเตรียมวัสดุและ
 อุปกรณ์ดังต่อไปนี้ ปากกา ดินสอ ขางลบ ไม้บรรทัด กระดาษเอ 4 และเครื่องคำนวณเลข

ตารางเปรียบเทียบหน่วยเนื้อหาและหน่วยประสบการณ์
วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ผู้สอน รัตนา แก้วบุญเรือง

รายชื่อหน่วยเนื้อหา	รายชื่อหน่วยประสบการณ์
1. ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจ	1. การเขียนแผนภูมิแสดงแนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ
2. หลักการจัดการธุรกิจ	2. การเขียนแผนผังแสดงหลักการจัดการธุรกิจ
3. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจขนาดย่อม	3. การสำรวจธุรกิจขนาดย่อม
4. โครงสร้างธุรกิจขนาดย่อม	4. การเขียนแผนผังการจัด โครงสร้างธุรกิจขนาดย่อม
5. การจัดการธุรกิจขนาดย่อม	5. การจัดทำแผนการจัดการธุรกิจขนาดย่อม
6. กฎหมายการจัดตั้งธุรกิจ	6. การวิเคราะห์กฎหมายเกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจ
7. กฎหมายคุ้มครองแรงงานทางธุรกิจ	7. การวิเคราะห์กฎหมายคุ้มครองแรงงานทางธุรกิจ
8. พระราชบัญญัติประกันสังคมทางธุรกิจ	8. การปฏิบัติตนตามพระราชบัญญัติประกันสังคมทางธุรกิจ
9. แหล่งเงินทุนทางธุรกิจ	9. การจัดหาแหล่งเงินทุนทางธุรกิจ
10. การเงินเกี่ยวกับธุรกิจ	10. การจัดการทางการเงินเพื่อธุรกิจ
11. การจัดโครงสร้างขององค์กรทางธุรกิจ	11. การจัดโครงสร้างองค์กรทางธุรกิจ
12. การจัดองค์กรและการบริหารงานบุคคลทางธุรกิจ	12. การเขียนแผนภูมิแสดงการจัดองค์กรและการบริหารงานบุคคลทางธุรกิจ
13. การจัดเอกสารทางธุรกิจ	13. การจัดทำเอกสารทางธุรกิจ
14. การตลาดเบื้องต้น	14. การจัดการตลาดเบื้องต้น
15. การขายเบื้องต้น	15. การจัดการขายเบื้องต้น
16. การบัญชีเบื้องต้น	16. การจัดทำรายงานทางบัญชี
17. การควบคุมภายในทางธุรกิจ	17. การดำเนินการควบคุมภายในทางธุรกิจ
18. การควบคุมการผลิตทางธุรกิจ	18. การดำเนินการควบคุมการผลิตทางธุรกิจ

แบบเสนอประสบการณ์หลักและประสบการณ์รอง

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ผู้สอน รัตนา แก้วบุญเรือง

หน่วยประสบการณ์	ประสบการณ์หลัก	ประสบการณ์รอง
14. การจัดการตลาดเบื้องต้น	14.1 การเตรียมการจัดการตลาด ของบริษัท สวสใจ จำกัด	14.1.1 การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการ จัดการตลาด 14.1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ทางการตลาด
	14.2 การดำเนินการจัดการตลาด ของบริษัท สวสใจ จำกัด	14.2.1 การจัดทำกรอบแนวทางการ จัดการทางการตลาด 14.2.2 การปฏิบัติการวางแผนและ ติดตามผลทางการตลาด
15. การจัดการขายเบื้องต้น	15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อ การขาย	15.1.1 การวิเคราะห์รายกรณีเพื่อ จำแนกประเภทการขาย 15.1.2 การสร้างแบบฟอร์ม มาตรฐาน คุณสมบัติของผู้ บริหารงานขาย
	15.2 การดำเนินการขาย	15.2.1 การจัดกระบวนการขาย 15.2.2 การปฏิบัติการขายสินค้า
16. การจัดทำรายงานทางบัญชี	16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีใน รูปแบบบัญชี	16.1.1 การจัดทำแบบฉบับบัญชี 16.1.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุน แบบบัญชี
	16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีใน รูปแบบรายงาน	16.2.1 การจัดทำแบบฉบับรายงาน 16.2.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุน แบบรายงาน

ภาคที่ 2
รายละเอียดประสบการณ์

หน่วยประสบการณ์ที่ 14
เรื่อง
การจัดการตลาดเบื้องต้น

แบบเสนอหน่วยประสบการณ์
เรื่อง การจัดการตลาดเบื้องต้น

หน่วยประสบการณ์	ประสบการณ์หลัก	ประสบการณ์รอง
14. การจัดการตลาดเบื้องต้น	14.1 การเตรียมการจัดการตลาด ของบริษัท สวชสมใจ จำกัด	14.1.1 การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการ จัดการตลาด 14.1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ทางการตลาด
	14.2 การดำเนินการจัดการตลาด ของบริษัท สวชสมใจ จำกัด	14.2.1 การจัดทำกรอบแนวทางการ จัดการทางการตลาด 14.2.1 การปฏิบัติการวางแผนและ ติดตามผลทางการตลาด

แบบแผนภารกิจและงาน

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประมวลผลที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประมวลผลหลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

ประมวลผลรอง	ภารกิจ	งาน
14.1.1 การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด	1. ศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการตลาด	1.1 อ่านประมวลสาระ เรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด” 1.2 ชมมัลติมีเดียประกอบประมวล สาระ เรื่อง “หน้าที่ของการตลาด” 1.3 บันทึกสาระสำคัญ
	2. ศึกษาสภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด	2.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมและ กระบวนการจัดการทางการตลาด” 2.2 บันทึกสาระสำคัญ
	3. ศึกษาสถานการณ์จำลองบริษัท สวายสมใจ จำกัด	3.1 อ่านข้อมูลเกี่ยวกับจังหวัดนคร อยุธยา 3.2 อ่านข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท สวาย สมใจ จำกัด
14.1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด	1. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของกิจการ บริษัท สวายสมใจ จำกัด	1.1 วิเคราะห์ทรัพยากรของกิจการ ของบริษัท สวายสมใจ จำกัด 1.2 วิเคราะห์โครงสร้างของ บริษัท สวายสมใจ จำกัด 1.3 วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท สวายสมใจ จำกัด 1.4 วิเคราะห์ช่องทางการจัด จำหน่ายของบริษัทสวายสมใจ จำกัด
	2. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของกิจการ บริษัท สวายสมใจ จำกัด	2.1 วิเคราะห์ประชากร 2.2 วิเคราะห์ชุมชน 2.3 วิเคราะห์คู่แข่ง

แบบภารกิจและงาน (ต่อ)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประมวลผลที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประมวลผลหลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

ประมวลผลรอง	ภารกิจ	งาน
	3. นำเสนอผลงาน	3.1 รายงานผลการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมของบริษัท สวาย สมใจ จำกัด 3.2 วิพากษ์ 3.3 สรุปการนำเสนอ

แบบเสนอภารกิจและงาน (ต่อ)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประมวลผลที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประมวลผลหลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวสใจ จำกัด

ประมวลผลรอง	ภารกิจ	งาน
14.2.1 การจัดทำกรอบ แนวทางการจัดการ ทางการตลาด	1. การประเมินสถานะแวดล้อม การตลาดของ บริษัท สวสใจ จำกัด	1.1 ชุมลคิมิเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง “ กระบวนการจัดการทางการตลาด” 1.2 บันทึกสาระสำคัญ 1.3 ทบทวนสถานการณ์จำลอง 1.4 พิจารณาจุดอ่อนของบริษัท สวสใจ จำกัด 1.5 พิจารณาจุดแข็งของบริษัท สวสใจ จำกัด
	2. กำหนดนโยบายและ วัตถุประสงค์ทางการตลาด ของ บริษัท สวสใจ จำกัด	2.1 เขียนนโยบายทางการตลาดของ บริษัท สวสใจ จำกัด 2.2 เขียนวัตถุประสงค์ทางการตลาดของ บริษัท สวสใจ จำกัด 2.3 ตรวจสอบนโยบายและวัตถุประสงค์
14.2.2 การปฏิบัติการ วางแผนและติดตามผล ทางการตลาด	1. ดำเนินการวางแผนทางการ ตลาดของบริษัท สวสใจ จำกัด	1.1 กำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กร 1.2 กำหนดพันธกิจขององค์กร 1.3 กำหนดเป้าหมายทางการตลาด 1.4 กำหนดกลยุทธ์ดำเนินงาน 1.5 จัดทำแผนการตลาด
	2. ดำเนินการติดตามการ ตรวจสอบและการประเมินทาง การตลาด ของ บริษัท สว สใจ จำกัด	2.1 เขียนขั้นตอนการติดตามทางการตลาด 2.2 เขียนขั้นตอนการตรวจสอบทางการตลาด 2.3 เขียนขั้นตอนการประเมินทางการตลาด
	3. เสนอผลงาน	3.1 รายงานผลงานการวางแผนและติดตามผล ทางการตลาด 3.2 วิพากษ์ 3.3 สรุปการนำเสนอ 3.4 ทำแบบฝึกหัด

แผนสอนแบบอิงประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 เรื่อง การจัดการตลาดเบื้องต้น

เวลา 3 ชั่วโมง

ประสบการณ์

ประสบการณ์หลัก

14.1 การเตรียมการจัดการตลาด
ของบริษัท สวสสมใจ จำกัด

14.2 การดำเนินการจัดการตลาด
ของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด

ประสบการณ์รอง

14.1.1 การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด

14.1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด

14.2.1 การจัดทำกรอบแนวทางการจัดการ
ทางการตลาด

14.2.2 การปฏิบัติการวางแผนและติดตามผล
ทางการตลาด

วัตถุประสงค์

1. หลังจากเผชิญประสบการณ์ “การเตรียมการจัดการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด” แล้ว นักเรียนสามารถบอกข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด ได้ถูกต้อง

2. หลังจากเผชิญประสบการณ์ “การดำเนินการจัดการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด” แล้ว นักเรียนสามารถจัดทำกรอบแนวทางการจัดการทางการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด และปฏิบัติการวางแผนและติดตามผลทางการตลาด ได้ถูกต้อง

บริบทและสถานการณ์

บริบท

การเผชิญประสบการณ์ที่ 14 เรื่อง การจัดการตลาดเบื้องต้น นักเรียนประกอบกิจกรรม 2 อย่าง ตามลำดับก่อนหลัง คือ (1) การเตรียมการจัดการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด และ (2) การดำเนินการจัดการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด โดยใช้เวลาในการประกอบกิจกรรม 3 ชั่วโมง ในการศึกษาการเตรียมการจัดการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด และการดำเนินการจัดการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด นักเรียนต้องเตรียมวัสดุและอุปกรณ์ดังนี้ คือ ไม้บรรทัด ปากกา ดินสอ ยางลบ และกระดาษ

ในการศึกษาเกี่ยวกับการศึกษาการจัดการตลาดเบื้องต้นและการดำเนินการวางแผนการตลาดใช้ ห้องเรียนวิทยาลัยสารพัดช่างลำปางเป็นสถานที่เผชิญประสบการณ์

สถานการณ์

นักเรียนในฐานะเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด มีหน้าที่ต้องดำเนินการจัดการให้พนักงานในฝ่ายมีความรู้เกี่ยวกับการเตรียมการจัดการตลาด และการดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท ได้ นักเรียนจะต้องศึกษาสภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

และภายนอก ประเมินสถานะแวดล้อม ปฏิบัติการเขียนนโยบายและวัตถุประสงค์ทางการตลาด วางแผน ติดตาม ตรวจสอบและประเมินผลทางการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

ขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์

ขั้นที่ 1 ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ โดยให้นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ เป็นข้อสอบแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือกจำนวน 10 ข้อ

ขั้นที่ 2 ปฐมนิเทศการเผชิญประสบการณ์

เป็นขั้นชี้แจงวัตถุประสงค์ ประสบการณ์ บริษัท/สถานการณ์ ขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์ (ภารกิจ/งาน) สื่อ เครื่องมือ การประเมิน

- วัตถุประสงค์ ในการเรียนมีดังนี้ (1) นักเรียนสามารถบอกข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดได้ถูกต้อง และ (2) นักเรียนสามารถจัดทำกรอบแนวทางการจัดการทางการตลาด ปฏิบัติการวางแผน และติดตามผลทางการตลาดได้ถูกต้อง

- ประสบการณ์ที่นักเรียนต้องเผชิญ 2 ประสบการณ์ คือ (1) การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด และ (2) การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

- บริบทในการเผชิญประสบการณ์ คือ ห้องเรียนวิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง และมุมวิชาการ วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง เวลาที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ 3 ชั่วโมง สิ่งที่นักเรียนต้องเตรียมคือ ไม้บรรทัด ปากกา ดินสอ ยางลบ และ กระดาษ

- สถานการณ์ นักเรียนในฐานะเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ศึกษาสภาพแวดล้อม กระบวนการจัดการ สถานการณ์ทางการตลาด ศึกษาสถานการณ์จำลองของบริษัท สวายสมใจ จำกัด วิเคราะห์ สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก ประเมินสถานะแวดล้อม และเขียนนโยบาย วัตถุประสงค์ทางการตลาด วางแผนและติดตาม ตรวจสอบและประเมินทางการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

- ภารกิจ/งาน ในการเผชิญประสบการณ์ครอบคลุม การศึกษาเรื่อง หน้าที่ของการตลาด สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน เช่น ทรัพยากร โครงสร้างผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก เช่น ประชากร ชุมชน คู่แข่งขัน พิจารณา จุดอ่อน จุดแข็ง เขียนนโยบาย วัตถุประสงค์ และตรวจสอบนโยบาย จัดทำแผนการตลาด และรายงานผลงานการวางแผนและติดตามผลทางการตลาด และนำเสนอผลงาน

- สื่อที่ใช้ ได้แก่ ประมวลสาระ มัลติมีเดียปฐมนิเทศ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ และ สถานการณ์จำลองของ บริษัท สวายสมใจ จำกัด

- การประเมิน จากการทำแบบทดสอบ งานที่กำหนดให้ทำ ได้แก่ การดำเนินการรวบรวมข้อมูล เกี่ยวกับการวางแผนการตลาด การสังเกตพฤติกรรม และการทำแบบฝึกหัด

ขั้นที่ 3 เผชิญประสบการณ์ เป็นขั้นที่นักเรียนเผชิญประสบการณ์ เพื่อแสวงหาความรู้ความชำนาญ ใน ประสบการณ์นี้ นักเรียนต้องเผชิญประสบการณ์ 2 ประสบการณ์ คือ (1) การเตรียมการจัดการตลาด ประกอบด้วย การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด และ (2) การ ดำเนินการจัดการตลาดประกอบด้วย การจัดทำกรอบแนวทางการจัดการทางการตลาด การปฏิบัติกรวางแผน และติดตามผลทางการตลาด

ขั้นที่ 4 รายงานความก้าวหน้า เมื่อนักเรียนได้เผชิญประสบการณ์และทำภารกิจและงานในระยะหนึ่งแล้ว นักเรียนต้องรายงานความก้าวหน้าจากการศึกษาข้อมูลจากสถานการณ์จำลองของ บริษัท สวสใจ จำกัด

ขั้นที่ 5 รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ เมื่อนักเรียน ได้เผชิญประสบการณ์หลักแต่ละประสบการณ์แล้ว นักเรียนรายงานผลวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของบริษัท สวสใจ จำกัด ปฏิบัติการวางแผนและติดตามผลทางการตลาดของบริษัท สวสใจ จำกัด

ขั้นที่ 6 สรุปการเผชิญประสบการณ์ สรุปขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์ และชี้แนะแหล่งความรู้เพิ่มเติม

ขั้นที่ 7 ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ โดยให้นักเรียนทำแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์เป็นข้อสอบแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ

สื่อและแหล่งประสบการณ์

สื่อเผชิญประสบการณ์	แหล่งประสบการณ์
1. ประมวลสาระ	1. ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง
2. มัลติมีเดียปฐมนิเทศ	2. มุมวิชาการ
3. มัลติมีเดียประกอบประมวล สาระ เรื่อง “กระบวนการจัดการ ทางการตลาด”	3. มุมวัสดุและอุปกรณ์
4. สถานการณ์จำลอง	

การประเมิน

1. จากแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์
2. จากงานที่กำหนดให้ทำ คือ การเตรียมการจัดการตลาด และการดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวสใจ จำกัด
3. จากการทำแบบฝึกหัด และ
4. จากการทำงานกลุ่ม

แผนเผชิญประสพการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสพการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสพการณ์หลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวดยสมใจ จำกัด

เวลา 1.30 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. หลังจากเผชิญประสพการณ์ “การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถบอกข้อมูลของบริษัท สวดยสมใจ จำกัดเกี่ยวกับการจัดการตลาด ได้ถูกต้อง
2. หลังจากเผชิญประสพการณ์ “การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดของบริษัท สวดยสมใจ จำกัด ได้ถูกต้อง

ประสพการณ์และบริบท

ก. ประสพการณ์ที่คาดหวัง

นักเรียนผ่านขบวนการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดของบริษัท สวดยสมใจ จำกัด แล้ว สามารถนำไปสู่การจัดการกระบวนการทางการตลาดได้

ข. บริบทและสถานการณ์

บริบท

นักเรียน ศึกษาการจัดการตลาดเบื้องต้นที่ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง มุมวิชาการ นักเรียนต้องเตรียมวัสดุอุปกรณ์ดังนี้ คือ ไม้บรรทัด ปากกา ดินสอ และยางลบ

สถานการณ์

นักเรียนในฐานะเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดของ บริษัท สวดยสมใจ จำกัด มีหน้าที่ต้องดำเนินการจัดการให้พนักงานในฝ่ายมีความรู้เกี่ยวกับการตลาด และวางแผนทางการตลาดของบริษัทได้ นักเรียนจะต้องมีการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดของบริษัท สวดยสมใจ จำกัด โดยรูปแบบการเผชิญสถานการณ์เป็นกลุ่ม นักเรียนจะต้องปฏิบัติ 6 ขั้นตอน คือ (1) อ่านประมวลสาระเรื่อง การตลาดเบื้องต้น (2) ชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง “หน้าที่ของการตลาด” (3) อ่านข้อมูลเกี่ยวกับ จังหวัดนครปฐมและบริษัท สวดยสมใจ จำกัด (4) วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในบริษัท (5) วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกบริษัท และ (6) รายงานผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของ บริษัท สวดยสมใจ จำกัด

สิ่งที่พึงระวังในการเผชิญประสพการณ์

-ไม่มี-

รายละเอียดของแผนปฏิบัติการที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของ บริษัท สายสมใจ จำกัด

ประเภทการณ	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่งความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
14.1.1 การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับ การจัดการตลาด	1. ศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับ การตลาด	1.1 อ่านประมวลสาระ เรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับ การตลาด” 1.2 ชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการจัดการทางการตลาด” 1.3 บันทึกสาระสำคัญ	SDL	แนวคิดเกี่ยวกับ การตลาด	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง	ประมวลสาระ เรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับ การตลาด”		
	2. ศึกษา สภาพแวดล้อมและ กระบวนการจัดการทางการตลาด	2.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมและ กระบวนการจัดการทางการตลาด” 2.2 บันทึกสาระสำคัญ	SDL	สภาพแวดล้อมและ กระบวนการจัดการทางการตลาด	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง มหาวิทยาลัย นวมินทราช	ประมวลสาระ เรื่อง “สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด”		
	3. ศึกษาสถานการณ์จำลองบริษัท สายสมใจ จำกัด	3.1 อ่านข้อมูลเกี่ยวกับจังหวัดนครปฐม 3.2 อ่านข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท สายสมใจ จำกัด	PDL	PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง นวมินทราช	สถานการณ์จำลองของ บริษัท สายสมใจ จำกัด	

ประสมการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อแหล่งความรู้	ถึงอำนาจ ความสะดวก	การประเมิน
14.1.2 การ วิเคราะห์ สภาพแวดล้อม ทางการตลาด	1. วิเคราะห์ สภาพแวดล้อม ภายในของกิจการ บริษัท สายสมใจ จำกัด	1.5 วิเคราะห์ทรัพยากรของกิจการของ บริษัท สายสมใจ จำกัด 1.6 วิเคราะห์โครงสร้างของ บริษัท สายสมใจ จำกัด 1.7 วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท สาย สมใจ จำกัด 1.8 วิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่าย ของบริษัท สายสมใจ จำกัด	PDL PDL PDL PDL		ห้องเรียน วิทยลัย สารพัดช่าง ลำปาง	สถานการณ์ จำลองของ บริษัท สายสมใจ จำกัด		
	2. วิเคราะห์ สภาพแวดล้อม ภายนอกของกิจการ บริษัท สายสมใจ จำกัด	2.4 วิเคราะห์ประชากร 2.5 วิเคราะห์ชุมชน 2.6 วิเคราะห์คู่แข่งชั้น	PDL PDL PDL		ห้องเรียน วิทยลัย สารพัดช่าง ลำปาง			การทำงานกลุ่ม
	3. นำเสนอผลงาน	3.1 รายงานผลการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมของบริษัท สายสมใจ จำกัด 3.2 วิพากษ์ 3.3 สรุปการนำเสนอ	PDL TDL/PDL TDL/PDL		ห้องเรียน วิทยลัย สารพัดช่าง ลำปาง			การทำงานกลุ่ม ผลการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อม

แผนกำกับประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

เวลา 1.30 ชั่วโมง

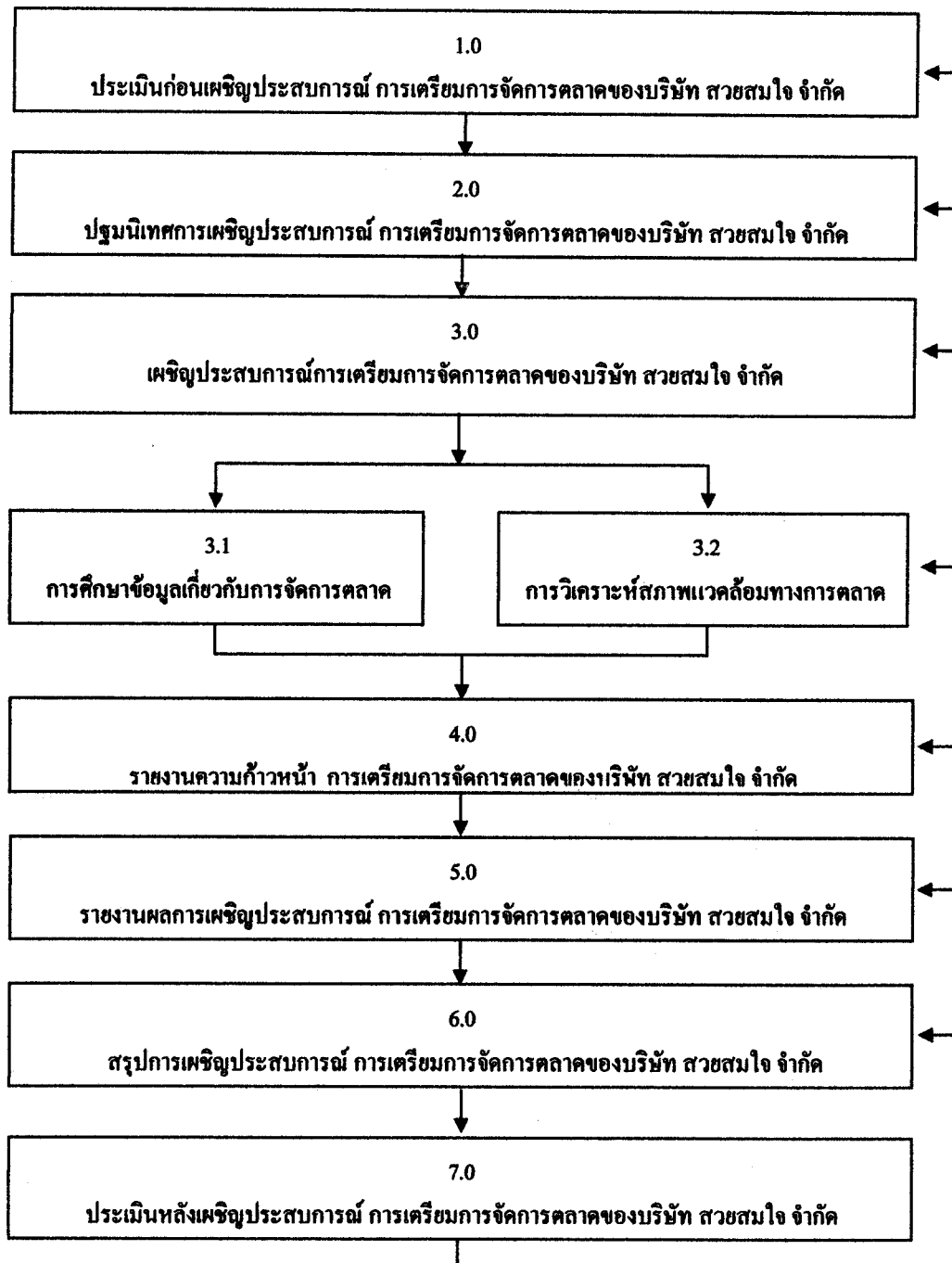
ผู้สอน รัตนา แก้วบุญเรือง

จำนวนนักเรียน SDL 20 คน PDL 4 คน TDL 1 คน

ลำดับ	กิจกรรม/ภารกิจ	สื่อ	สถานที่	เวลา (นาที)
1.	ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ 1.1 ทดสอบก่อนเผชิญ ประสบการณ์	-	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	5
2.	ปฐมนิเทศประสบการณ์ 2.1 วัตถุประสงค์ 2.2 ประสบการณ์ 2.3 บริบท/สถานการณ์ 2.4 ขั้นตอนการหาประสบการณ์ 2.5 สื่อ/เครื่องมือ 2.6 การประเมิน	มัลติมีเดีย ปฐมนิเทศ	มูมวิชาการ	5
3.	เผชิญประสบการณ์ 3.1 การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการ จัดการตลาด 3.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ทางการตลาด	ประมวลสาระ เรื่อง แนวคิดเกี่ยวกับการ จัดการตลาด สถานการณ์จำลอง ของบริษัท สวาย สมใจ จำกัด	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง มูมวิชาการ มูมวัสดุและอุปกรณ์	50
4.	รายงานความก้าวหน้า	-	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	10
5.	รายงานผลการเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	10
6.	สรุปการเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	10
7.	ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ 7.1 ทดสอบหลังเผชิญ ประสบการณ์	-	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	-

เส้นทางการเรียน

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น ประสบการณ์หลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวรสสมใจ จำกัด ประสบการณ์รองที่ 14.1.1 – 14.1.2	หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ เวลา 1.30 ชั่วโมง
--	---



แผนผลิตสื่อ	
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น ประสบการณ์หลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท ชาญสมใจ จำกัด ประสบการณ์รองที่ 14.1.1 – 14.1.2	ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

ประเภทสื่อ : ประมวลสาระ มีอยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด

วัตถุประสงค์

1. หลังศึกษาประมวลสาระเรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการตลาดได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความสำคัญของการตลาดได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถบอกหน้าที่ทางการตลาดได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

<p>การตลาด เป็นกระบวนการในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทำให้สินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค เป็นการตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อและก่อให้เกิดความพึงพอใจของทั้งสองฝ่าย การตลาดมีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ และมีความสำคัญต่อสังคมและเศรษฐกิจของประเทศ การตลาดมีหน้าที่เช่น ด้านการจัดการ ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการกำหนดราคา และการแบ่งส่วนตลาด</p>
--

แหล่งที่มาของสื่อ

จิรวัดน์ ปด็องใหม่ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
 ไพรินทร์ เข้มจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
 พิเชษฐ หลังทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
 บรรยงค์ โคนจินดา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ด
 จินตนา สุนทรธรรม(2522) *ธุรกิจเบื้องต้น* เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตประมวลสารมีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ขั้นวางแผน (2) ขั้นเตรียมการ (3) ขั้นดำเนินการผลิต และ (4) ขั้นประเมิน

1. ขั้นวางแผน

1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการดำเนินการทางธุรกิจ

1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วย เงื่อนไข พฤติกรรม และเกณฑ์

1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสารเรื่อง หลักการตลาด นำมา กลั่นกรองและจำแนกเป็นตอนและหัวเรื่อง

2. ขั้นเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ กระดาษ A4 เทปติดสัน กระดาษปกแข็ง A4 หนังสือ ลวดเย็บกระดาษ เครื่องเย็บกระดาษ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์

3. ขั้นดำเนินการผลิต

3.1 เขียนแผนผังแนวคิดในรูปแบบภูมิ

3.2 เขียนแผนการสอนประจำหน่วยและแผนการสอนประจำตอน ประกอบด้วย หัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์

3.3 เขียนเนื้อหาประกอบด้วย เกริ่นนำ เสนอเนื้อหาตามลำดับหัวข้อย่อย และสรุปเนื้อหา

3.4 จัดทำภาพประกอบ และคำอธิบายประกอบภาพ

3.5 ตรวจสอบความถูกต้องของภาษาที่ใช้

3.6 จัดพิมพ์และเข้าเล่ม

4. ขั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหาและภาพประกอบ ดังนี้ (1) เนื้อหา ครอบคลุมความถูกต้อง ความทันสมัย การเรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก ความเหมาะสมกับวัยและระดับสติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ และ (2) ภาพประกอบ ครอบคลุม ความชัดเจนของภาพ ความสอดคล้องของภาพกับเนื้อหา และคำอธิบายภาพถูกต้อง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,500 บาท

2. บุคลากร 2 คน

3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์ และหมึกเครื่องพิมพ์

แผนผลิตสื่อ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 14.1 - 14.2

ประเภทสื่อ : มัลติมีเดียปฐมนิเทศ

 มีอยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง ปฐมนิเทศประสบการณ์หลักที่ 14.1 - 14.2

วัตถุประสงค์

หลังจากชมมัลติมีเดียปฐมนิเทศ เรื่อง “ปฐมนิเทศประสบการณ์หลักที่ 14.1 และ 14.2” แล้ว นักเรียนสามารถระบุวัตถุประสงค์ของประสบการณ์หลักที่ 14.1 และ 14.2 บริบท/สถานการณ์ ภารกิจ/งาน สื่อที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ และการประเมิน ได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

การเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น แบ่งเป็น 2 ประสบการณ์หลัก ได้แก่ (1) ประสบการณ์หลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ นักศึกษาสามารถศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาดและวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมทางการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด ได้ และ (2) ประสบการณ์หลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของ บริษัท สวายสมใจ จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ นักศึกษาสามารถจัดทำรอบแนวทางการจัดการทางการตลาดและปฏิบัติการวางแผนและติดตามผลทางการตลาดได้ถูกต้อง บริบท ได้แก่ ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง มุมวิชาการ มุมวัสดุและอุปกรณ์ สถานการณ์ นักศึกษาในฐานะเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาด ของบริษัท สวายสมใจ จำกัด นักศึกษาดำเนินการเผชิญประสบการณ์ตามภารกิจและงานที่กำหนดให้ สื่อที่ใช้ ได้แก่ ประมวลสาระ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ สถานการณ์จำลองของบริษัท สวายสมใจ จำกัด และ คู่มือเผชิญประสบการณ์ การประเมินจากแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ การปฏิบัติงานกลุ่ม ชิ้นงานที่สร้าง และแบบฝึกหัด

แหล่งที่มาของสื่อ

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตมัลติมีเดียปฐมนิเทศ มีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ชั้นวางแผน (2) ชั้นเตรียมการ (3) ชั้นดำเนินการผลิต และ (4) ชั้นประเมิน

1. ชั้นวางแผน

1.1 กำหนดวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมที่ได้รับจากการชมมัลติมีเดีย เรื่อง ปฐมนิเทศ ประสพการณ์หลักที่ 14.1 และ 14.2

1.2 กำหนดหัวข้อที่จะนำเสนอในมัลติมีเดีย เรื่อง ปฐมนิเทศประสพการณ์หลักที่ 14.1 และ 14.2

2. ชั้นเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคลากร ได้แก่ ผู้แสดง ผู้บรรยาย และผู้บันทึกเสียง

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ ไมโครโฟน และกล้องถ่ายภาพ

ดิจิทัล

3. ชั้นดำเนินการผลิต

3.1 เขียนคำบรรยาย ประกอบด้วย กำหนดภาพและข้อความที่ตรงกับภาพ

3.2 ถ่ายภาพประกอบคำบรรยาย

3.3 สร้างข้อความ

3.4 บันทึกเสียง

3.5 ผสมเสียงและภาพและใช้เทคนิคการนำเสนอ

3.6 ตรวจสอบตัวสะกดของข้อความและความคมชัดของภาพและเสียง

4. ชั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเทคโนโลยีการศึกษาในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ (1) ข้อความ ได้แก่ ความถูกต้องของหัวข้อสำคัญในมัลติมีเดียปฐมนิเทศ ความคมชัดของตัวอักษร ขนาดของตัวอักษร และการเรียงลำดับของหัวข้อที่เสนอ และ (2) ภาพ ได้แก่ ความสอดคล้องของภาพกับเสียง ขนาดของภาพ ความชัดเจนของภาพ และความสมจริงของภาพ และ (3) เสียง ได้แก่ ความคมชัดของเสียง ถิ่นเสียงที่บรรยาย และความถูกต้องของการออกเสียง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,000 บาท

2. บุคลากรประกอบด้วย

2.1 ผู้แสดง 20 คน

2.2 ผู้บรรยาย 1 คน

2.3 ผู้บันทึกเสียง 1 คน

3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ ไมโครโฟน และกล้องถ่ายภาพดิจิทัล

แผนผลิตสื่อ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสงค์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสงค์หลักที่ 14.1 – 14.2

ประเภทสื่อ : สถานการณ์จำลอง มือคู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง การจัดการตลาดของบริษัท สวยสมใจ จำกัด

วัตถุประสงค์

หลังจากศึกษาสถานการณ์จำลอง เรื่อง “การจัดการตลาดของบริษัท สวยสมใจ จำกัด” แล้ว นักเรียนต้องศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด จัดกรอบแนวทางการจัดการตลาด ปฏิบัติการวางแผน และติดตามผลทางการตลาดได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

สถานการณ์จำลอง เป็นการจำลองสภาพแวดล้อมของบริษัท สวยสมใจ จำกัด ทั้งสภาพแวดล้อมภายนอกบริษัทและสภาพแวดล้อมภายในบริษัท มีข้อมูลที่น่าไปสู่กระบวนการจัดการทางการตลาดของบริษัท สวยสมใจ จำกัด

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตสถานการณ์จำลองมีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ขั้นวางแผน (2) ขั้นเตรียมการ (3) ขั้นดำเนินการผลิต และ (4) ขั้นประเมิน

1. ขั้นวางแผน

1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการตลาด

1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วย เจาะใจ พฤติกรรม และเกณฑ์

1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสารเรื่อง การจัดการตลาด นำมาถนอมกรองและกำหนดเป็นสถานการณ์ที่ใกล้เคียงความเป็นจริง

2. ชั้นเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ กระดาษ A4 เทปติดสัน กระดาษปกแข็ง A4 หนังสือ ลวดเย็บกระดาษ เครื่องเย็บกระดาษ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์

3. ชั้นดำเนินการผลิต

3.1 กำหนดข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด ให้ครอบคลุมสภาพแวดล้อมภายใน และสภาพแวดล้อมภายนอกบริษัท สวยงามใจ จำกัด เป็นข้อมูลที่ใช้นำไปสู่การจัดการทางการตลาด

3.2 เขียนรายละเอียดสถานการณ์จำลอง

3.3 เขียนประเด็นที่วิเคราะห์ในสถานการณ์จำลอง

3.4 ตรวจสอบความถูกต้องของภาษาที่ใช้

3.5 จัดพิมพ์และเข้าเล่ม

4. ชั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหา คำนึง เนื้อหาครอบคลุมความถูกต้อง ความทันสมัย การเรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก ความเหมาะสมกับวัยและระดับสติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ถูกต้อง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,000 บาท
2. บุคลากร 2 คน
3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์ และหมึกเครื่องพิมพ์

แผนเผชิญประสบการณื

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบบการณืที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสบบการณืหลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวยสมใจ จำกัด

เวลา 1.30 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. หลังจากเผชิญประสบบการณื “การจัดทำกรอบแนวทางการจัดการทางการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถประเมินสภาวะแวดล้อมการตลาด เขียนนโยบาย และวัตถุประสงค์ทางการตลาดของ บริษัท สวยสมใจ จำกัด ได้ถูกต้อง
2. หลังจากเผชิญประสบบการณื “การปฏิบัติการวางแผนและติดตามผลทางการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถดำเนินการวางแผนทางการตลาด ติดตามการตรวจสอบ และประเมินทางการตลาด ของ บริษัท สวยสมใจ จำกัด ได้ถูกต้อง

ประสบบการณืและบริบท

ก. ประสบบการณืที่คาดหวัง

นักเรียนผ่านขบวนการศึกษาการจัดทำกรอบแนวทางการจัดการทางการตลาด การปฏิบัติการวางแผน ติดตามผลทางการตลาดของ บริษัท สวยสมใจ จำกัด แล้ว สามารถนำไปสู่การดำเนินการจัดการตลาดได้

ข. บริบทและสถานการณ์

บริบท

นักเรียน ดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวยสมใจ จำกัดที่ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่าง กำแพง มุมวิชาการ นักเรียนต้องเตรียมวัสดุอุปกรณ์ดังนี้ คือ กระดาษเอ4 ไม้บรรทัด ปากกา ดินสอ และยางลบ

สถานการณ์

นักเรียนในฐานะเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดของ บริษัท สวยสมใจ จำกัด มีหน้าที่ต้องดำเนินการจัดการตลาดให้กับบริษัท สวยสมใจ จำกัด นักเรียนจะต้องมีการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการจัดทำกรอบแนวทางการจัดการทางการตลาด การปฏิบัติการวางแผนและติดตามผลทางการตลาดของบริษัท สวยสมใจ จำกัด โดยรูปแบบการเผชิญสถานการณ์เป็นกลุ่ม นักเรียนจะต้องปฏิบัติ 5 ขั้นตอน คือ (1) ชนม์ลคมีเคียประกอบประมวลสาระ เรื่อง กระบวนการจัดการทางการตลาด (2) เขียนนโยบายและวัตถุประสงค์ทางการตลาด (3) วางแผนทางการตลาดของบริษัท สวยสมใจ จำกัด (4) ติดตามการตรวจสอบและการประเมินทางการตลาด ของบริษัท สวยสมใจ จำกัด และ (5) เสนอผลงาน

สิ่งที่พึงระวังในการเผชิญประสบบการณื

รายละเอียดการหญิงประชุมการณ์ที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาด ของบริษัท สวสมใจ จำกัด

ประชุมการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริษัท	ชื่อ/แหล่งความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
14.2.1 การจัดทำกรอบแนวทางการจัดการตลาด	1. ประเมินสถานะแวดล้อมการตลาดของบริษัท สวสมใจ จำกัด	1.1 ชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระเรื่อง กระบวนการจัดการตลาด 1.2 บันทึกลับสาระสำคัญ 1.3 ทบทวนสถานการณ์จำลอง 1.4 พิจารณาจุดอ่อนของบริษัท สวสมใจ จำกัด 1.5 พิจารณาจุดแข็งของบริษัท สวสมใจ จำกัด	SDL SDL PDL PDL PDL	กระบวนการจัดการทางการตลาด	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง มูลนิธิ การจัดการทางการตลาด	มัลติมีเดีย ประกอบ ประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการจัดการทางการตลาด”		
	2. เขียนนโยบายและวัตถุประสงค์ทางการตลาดของบริษัท สวสมใจ จำกัด	2.1 เขียนนโยบายทางการตลาดของบริษัท สวสมใจ จำกัด 2.2 เขียนวัตถุประสงค์ทางการตลาดของบริษัท สวสมใจ จำกัด 2.3 ตรวจสอบนโยบายและวัตถุประสงค์	PDL PDL PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง มูลนิธิ		ปากกา ดินสอ ยางลบ	

การทำงานกลุ่ม

ประสมการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน					
14.2.2 การปฏิบัติ วางแผนและคิดตาม ผลทางการตลาด	1. ดำเนินการวางแผน ทางการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด	1.1 กำหนดวิสัยทัศน์องค์กร	PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง มหาวิทยาลัย บูรพา								
		1.2 กำหนดพันธกิจองค์กร	PDL										
		1.3 กำหนดเป้าหมายทางการตลาด	PDL										
1.4 กำหนดกลยุทธ์ดำเนินงาน	PDL												
1.5 จัดทำแผนการตลาด	PDL												
2. ดำเนินการติดตาม การตรวจสอบและการ ประเมินทางการตลาด ของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด	2.1 เขียนขั้นตอนการติดตามทางการตลาด	2.1 เขียนขั้นตอนการติดตามทางการตลาด	PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง มหาวิทยาลัย บูรพา		ปากกา ดินสอ ยางลบ	การทำงาน กลุ่ม					
		2.2 เขียนขั้นตอนการตรวจสอบทาง การตลาด	PDL										
		2.3 เขียนขั้นตอนการประเมินทางการตลาด	PDL										
3. เสนอผลงาน	3.1 รายงานผลการวางแผนและติดตาม ผลทางการตลาด	3.1 รายงานผลการวางแผนและติดตาม ผลทางการตลาด	PDL							ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง			รายงานการ ดำเนินการ และผลการ จัดการตลาด แบบฝึกหัด
		3.2 วิพากษ์	TDL/PDL										
		3.3 สรุปการนำเสนอ	TDL/PDL										
		3.4 ทำแบบฝึกหัด	SDL										

แผนกำกับประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

เวลา 1.30 ชั่วโมง

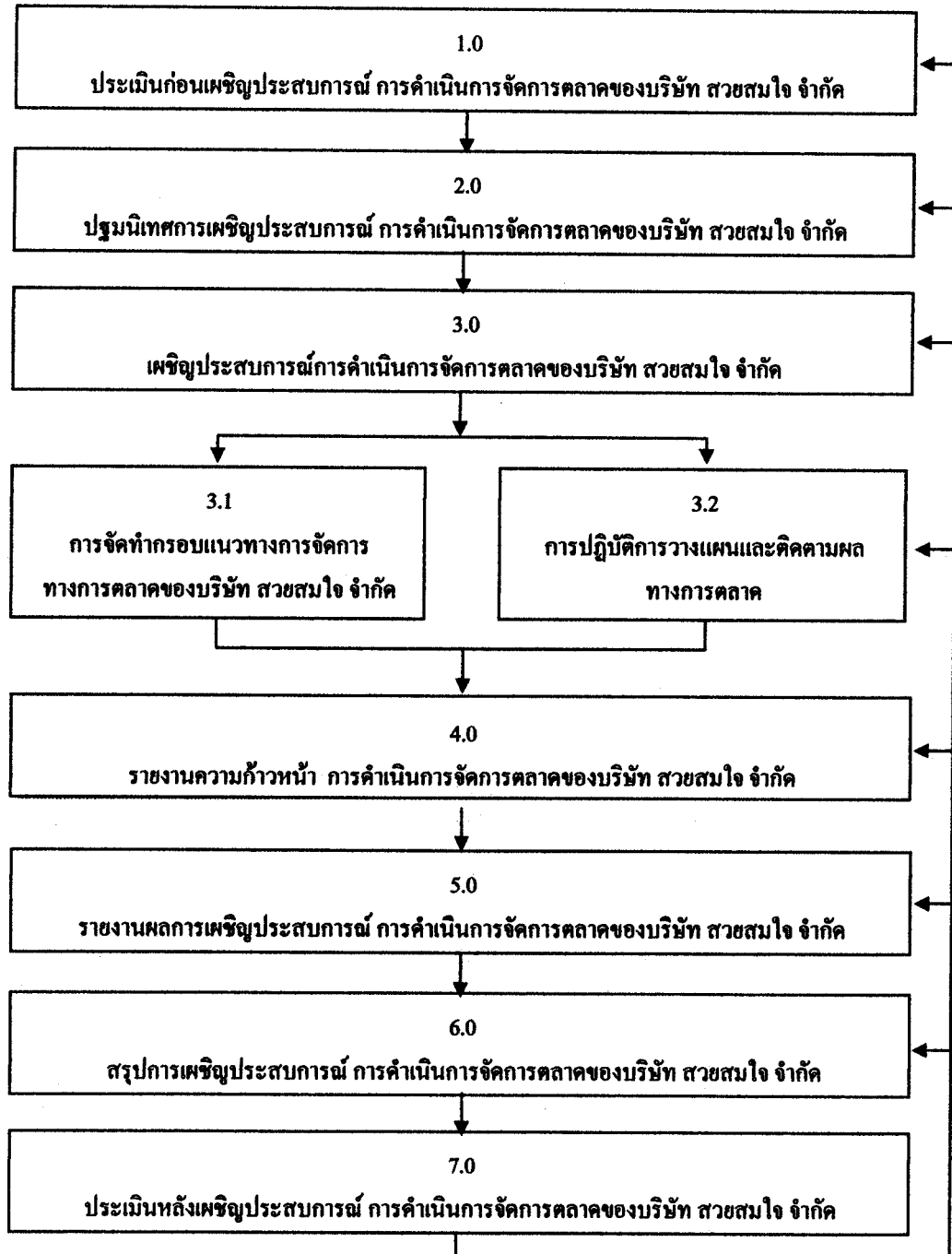
ผู้สอน รัตนา แก้วบุญเรือง

จำนวนนักเรียน SDL 20 คน PDL 4 คน TDL 1 คน

ลำดับ	กิจกรรม/ภารกิจ	ชื่อ	สถานที่	เวลา (นาที)
1.	ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ 1.1 ทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	-
2.	ปฐมนิเทศประสบการณ์ 2.1 วัตถุประสงค์ 2.2 ประสบการณ์ 2.3 บริบท/สถานการณ์ 2.4 ขั้นตอนการหาประสบการณ์ 2.5 สื่อ/เครื่องมือ 2.6 การประเมิน	มัลคิมิเคีย ปฐมนิเทศ	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง มุมวิชาการ	-
3.	เผชิญประสบการณ์ 3.1 การจัดทำกรอบแนวทางการ จัดการทางการตลาด 3.2 การปฏิบัติการวางแผนและ ติดตามผลทางการตลาด	ประมวลสาระ เรื่อง สภาพแวดล้อมและ กระบวนการจัดการ ทางการตลาดมัลคิมิเคีย ประกอบประมวลสาระ เรื่อง กระบวนการจัดการ ทางการตลาดสถานการณ์ จำลองของบริษัท สวาย สมใจ จำกัด	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง มุมวิชาการ	60
4.	รายงานความก้าวหน้า	-	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	5
5.	รายงานผลการเผชิญ ประสบการณ์	-	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	10
6.	สรุปการเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	10
7.	ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ 7.1 ทดสอบหลังเผชิญ ประสบการณ์	-	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	5

เส้นทางการเรียน

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หน่วยประมวลผลที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น ประมวลผลหลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด ประมวลผลรองที่ 14.2.1 – 14.2.2	หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ เวลา 1.30 ชั่วโมง
--	--



แผนผลิตสื่อ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สววยสมใจ จำกัด

ประสบการณ์รองที่ 14.2.1 – 14.2.2

ประเภทสื่อ : ประมวลสาระ

 มืออยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด

วัตถุประสงค์

1. หลังศึกษาประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการวางแผนการตลาดได้ถูกต้อง
2. หลังศึกษาประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถขั้นตอนการวางแผนการตลาดได้ถูกต้อง
3. หลังศึกษาประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายกระบวนการวางแผนการตลาดได้ถูกต้อง
4. หลังศึกษาประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถวางแผนทางการตลาดได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

การวางแผนการตลาด เป็นการวางแผนการดำเนินงานทางการตลาดของผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามที่กำหนดไว้ มีขั้นตอนในการวางแผนการตลาด คือ (1) กำหนดงานของธุรกิจ (2) การกำหนดวัตถุประสงค์และจุดมุ่งหมายของธุรกิจ (3) การวางแผนงานรวมของธุรกิจ และ (4) การกำหนดกลยุทธ์การขยายตัวของธุรกิจ กระบวนการวางแผนทางการตลาดมี 4 กระบวนการ คือ (1) การวิเคราะห์การตลาด (2) การวางแผนการตลาด (3) การปฏิบัติทางการตลาด และ (4) การควบคุมทางการตลาด

แหล่งที่มาของสื่อ

- จิรวัดน์ ปลั่งใหม่ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
ไพรินทร์ แยมจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
พิเชษฐ์ หลั่งทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
บรรยงค์ โคจินดา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ด

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตประมวลสารจะมีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ชั้นวางแผน (2) ชั้นเตรียมการ (3) ชั้นดำเนินการผลิต และ (4) ชั้นประเมิน

1. ชั้นวางแผน

1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับ การดำเนินการทางธุรกิจ

1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วย เจ็อนไข พฤติกรรม และเกณฑ์

1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสารเรื่อง หลักการตลาด นำมาถั่นกรองและจำแนกเป็นตอนและหัวเรื่อง

2. ชั้นเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ กระดาษ A4 เทปติดสัน กระดาษปกแข็ง A4 หนังสือ ลวดเย็บกระดาษ เครื่องเย็บกระดาษ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์

3. ชั้นดำเนินการผลิต

3.1 เขียนแผนผังแนวคิดในรูปแผนภูมิ

3.2 เขียนแผนการสอนประจำหน่วยและแผนการสอนประจำตอน ประกอบด้วย หัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์

3.3 เขียนเนื้อหาประกอบด้วย เกริ่นนำ เสนอเนื้อหาตามลำดับหัวข้อย่อย และสรุปเนื้อหา

3.4 จัดทำภาพประกอบ และคำอธิบายประกอบภาพ

3.5 ตรวจสอบความถูกต้องของภาษาที่ใช้

3.6 จัดพิมพ์และเข้าเล่ม

4. ชั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหาและภาพประกอบ ดังนี้ (1) เนื้อหา ครอบคลุมความถูกต้อง ความทันสมัย การเรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก ความเหมาะสมกับวัยและระดับสติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ และ (2) ภาพประกอบ ครอบคลุม ความชัดเจนของภาพ ความสอดคล้องของภาพกับเนื้อหา และคำอธิบายภาพถูกต้อง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,500 บาท

2. บุคลากร 2 คน

3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์ และหมึกเครื่องพิมพ์

แผนผลิตสื่อ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

ประสบการณ์รองที่ 14.2.1

ประเภทสื่อ : มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ มือคู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง กระบวนการจัดการทางการตลาด

วัตถุประสงค์

หลังจากชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการจัดการทางการตลาด” แล้ว
นักเรียนสามารถอธิบายกระบวนการจัดการทางการตลาด ได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

กระบวนการทางการตลาดจะต้องดำเนินการให้เป็นอย่างมีประสิทธิภาพ กระบวนการ
ทางการตลาดครอบคลุม (1) การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด (2) การกำหนดวัตถุประสงค์
การตลาด (3) การกำหนดนโยบายการตลาด (4) การวางแผนการตลาด และ (5) การติดตามการตรวจสอบและ
ประเมินผลทางการตลาด

แหล่งที่มาของสื่อ

จิรวรรณ ปถ่องใหม่ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
ไพรินทร์ แฉ่มจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
พิเชษฐ์ หลังทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
บรรจงศ์ โฉจินดา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ด
จินดา สนทรธรรม(2522) *ธุรกิจเบื้องต้น* เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระมีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ขั้นตอนวางแผน (2) ขั้นตอน
เตรียมการ (3) ขั้นตอนดำเนินการผลิต และ (4) ขั้นตอนประเมิน

1. ชั้นวางแผน

1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับกระบวนการจัดการทางการตลาด

1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วย เจอใจ พฤติกรรม และเกณฑ์

1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสารเรื่อง กระบวนการจัดการทางการตลาด นำมาถนึ่งกรองและจำแนกเป็นตอนและหัวเรื่อง

2. ชั้นเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ แผ่นซีดี เครื่องโรตารีแผ่นซีดี กล้องภาพดิจิทัล และ แผ่นซีดี

3. ชั้นดำเนินการผลิต

3.1 เขียนบท

3.2 ออกแบบหน้าจอบรรยายด้วยข้อความและภาพ

3.3 จัดทำข้อความและภาพ

3.4 บันทึกเสียงบรรยายและเสียงดนตรี

3.5 ตรวจสอบความถูกต้องความคมชัดของภาพและเสียง

3.6 สำเนาสไลด์ลงแผ่นซีดี

4. ชั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหา ภาพและเสียง ดังนี้ (1) เนื้อหาครอบคลุม ความถูกต้อง ความทันสมัย ความเหมาะสมกับวัยและระดับสติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ และ (2) ภาพและเสียงบรรยาย ครอบคลุม ความชัดเจนของภาพและเสียง และความสอดคล้องของภาพและเสียง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 2,500 บาท
2. บุคลากร 2 คน
3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์

ชุดประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประมวลสาระ

หน่วยที่ 14 การตลาดเบื้องต้น

ผู้เขียน นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง



คำนำ

ประมวลสาระ เรื่อง การตลาดเบื้องต้น เป็นหน่วยเนื้อหาที่ 14 ของหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพที่ผู้เขียนได้ศึกษาข้อมูลตาม โครงสร้างของหลักสูตร แล้วทำการแบ่งหน่วยเนื้อหา กำหนดเป็นหน่วยประสบการณ์ซึ่งครอบคลุมผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

วัตถุประสงค์ของประมวลสาระเล่มนี้ ใช้เป็นสื่อหลักประกอบในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ เพื่อให้นักเรียนได้เผชิญประสบการณ์ด้วยการเสาะแสวงหาความรู้ที่เป็นเนื้อหาสาระสำหรับประกอบการกิจ งาน และทักษะความชำนาญจากแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ มุ่งให้นักเรียนมีความรู้ ความเข้าใจ รู้จักแก้ปัญหา และสร้างชิ้นงานขึ้นมาได้

ขอขำยเนื้อหาในประมวลสาระ ครอบคลุมความหมายและความสำคัญของการตลาด หน้าที่ของการตลาด สภาพแวดล้อมทางการตลาด และกระบวนการจัดการทางการตลาด ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่าประมวลสาระเรื่อง การตลาดเบื้องต้น จะเป็นประโยชน์ต่อการนำไปใช้เป็นพื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจได้

รัตนา แก้วบุญเรือง

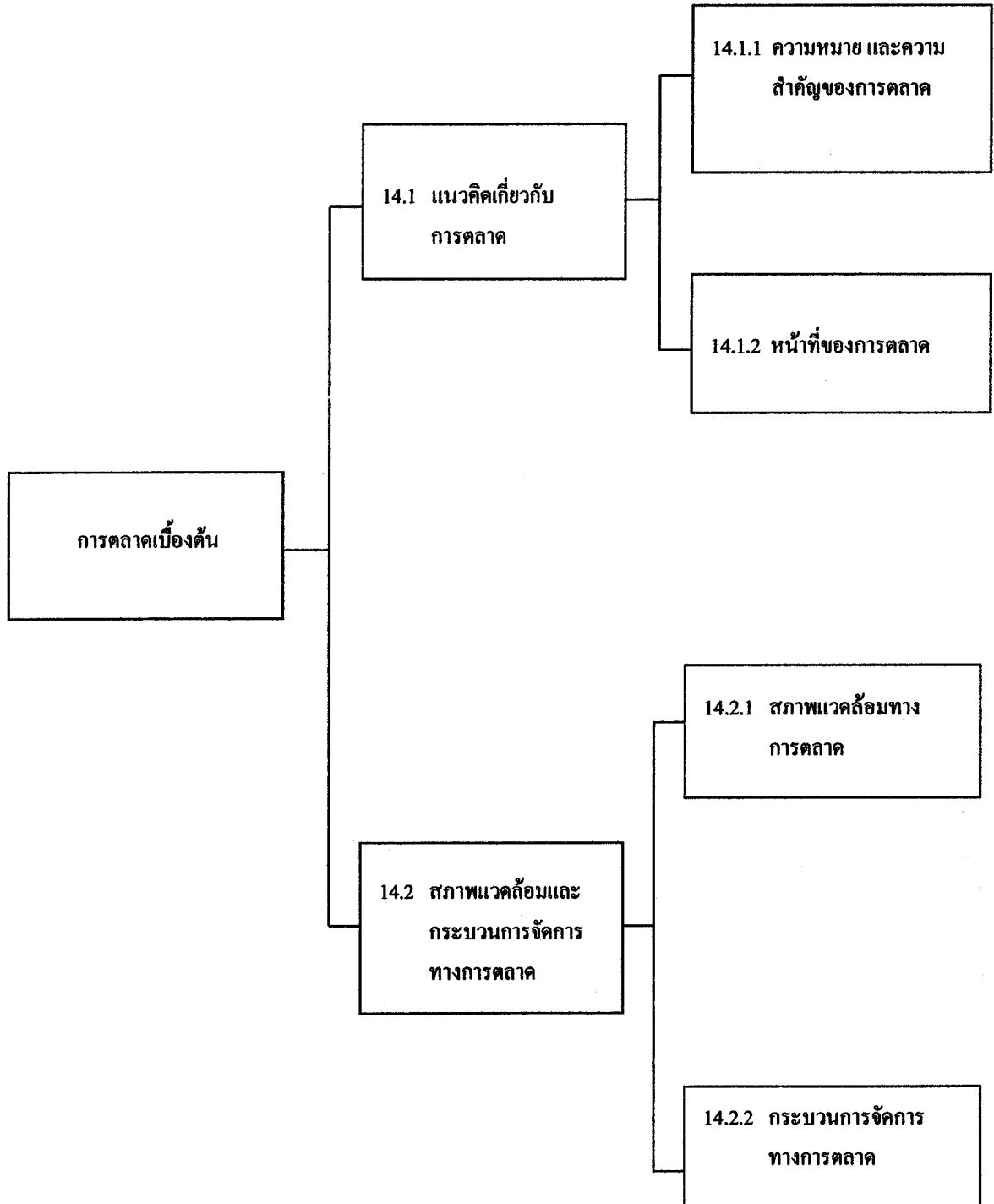
คำชี้แจง

ในการศึกษาประมวลสาระ เรื่อง การตลาดเบื้องต้น มีโครงสร้างเนื้อหาสาระประกอบด้วย หน่วย ตอน หัวเรื่อง แนวคิด วัตถุประสงค์ เนื้อหา และสรุปเรื่อง ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. หน่วย เป็นชื่อหน่วยที่มีหมายเลขประจำหน่วยของประมวลสาระเล่มนี้ คือ หน่วยที่ 14 การตลาดเบื้องต้น จากการแบ่งเนื้อหาสาระตามหลักสูตรใน 1 หลักสูตร คือ 3 หน่วย ใน 1 หน่วยใช้เวลาสอน 3 ชั่วโมง
2. ตอน เป็นการแบ่งเนื้อหาในหน่วยที่ 14 ออกเป็น 2 ตอน ประกอบด้วย ตอนที่ 14.1 แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด และตอนที่ 14.2 สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด
3. หัวเรื่อง เป็นการกำหนดเรื่องย่อยของเนื้อหาสาระเล่มนี้ ที่มีความต่อเนื่องกัน ได้แก่ ความหมายและความสำคัญของการตลาด หน้าที่ของการตลาด สภาพแวดล้อมทางการตลาด และกระบวนการจัดการทางการตลาด
4. แนวคิด เป็นการนำคำสำคัญหรือคำหลักที่เกี่ยวกับเนื้อหาไว้ครบถ้วน เพื่อให้นักเรียนได้เข้าใจเรื่องนั้น ๆ อย่างชัดเจน
5. วัตถุประสงค์ เป็นการกำหนดจุดมุ่งหมายการสอน โดยมุ่งที่ผลของการกระทำหรือพฤติกรรมของนักเรียน ภายใต้งैจ็อนใจและเกณฑ์ที่กำหนดไว้
6. เนื้อหา เป็นการเสนอเนื้อหาที่ผู้เขียนได้ศึกษาค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ เช่น ตำรา หนังสือ ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และสื่อประเภทอื่น ตลอดจนความรู้ที่ได้จากประสบการณ์ตรงและการศึกษาของผู้เขียนเองแล้วนำมาวิเคราะห์เรียบเรียงเนื้อหาด้วยวิธีการโปรยเนื้อหาก่อนอธิบายรายละเอียด ในแต่ละลำดับเรื่อง จากง่ายไปยาก พร้อมทั้งใช้ภาพประกอบ เพื่อช่วยให้นักเรียนได้เข้าใจแนวคิดและเนื้อหาสาระได้ดียิ่งขึ้น
7. สรุปเรื่อง เป็นการสรุปประเด็นสำคัญของเนื้อหาที่ได้ศึกษาแล้ว ในแต่ละเรื่อง โดยใส่กรอบเพื่อเน้นข้อความ

วิธีการศึกษานักเรียนสามารถศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง ตามลำดับของเนื้อหาสาระ ตามหัวเรื่องได้หลายครั้งจนกว่าจะเข้าใจ หรือศึกษาไปพร้อมกับการฝึกปฏิบัติจริง โดยมีสื่อเสริมประกอบ คือ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง กระบวนการจัดการทางการตลาด เป็นเครื่องมือช่วยในการสอนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

แผนผังแนวคิดหน่วยที่ 14



แผนการสอนประจำหน่วย

ตอนที่

14.1 แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด

14.2 สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด

แนวคิด

1. การตลาด เป็นกระบวนการในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทำให้สินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค เป็นการตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อและก่อให้เกิดความพึงพอใจของทั้งสองฝ่าย การตลาดมีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ และมีความสำคัญต่อสังคมและเศรษฐกิจของประเทศ การตลาดมีหน้าที่เช่น ด้านการจัดการ ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการกำหนดราคา และการแบ่งส่วนตลาด

2. สภาพแวดล้อมทางการตลาดแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ (1) สภาพแวดล้อมภายในกิจการ และ (2) สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการ กระบวนการจัดการทางการตลาดประกอบด้วย (1) การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด (2) การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด (3) การกำหนดนโยบายการตลาด (4) การวางแผนการตลาด และ (5) การติดตามการตรวจสอบและประเมินทางการตลาด

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการตลาดได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความสำคัญของการตลาดได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถบอกหน้าที่ของการตลาด ได้ถูกต้อง
4. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถบอกประเภทของสภาพแวดล้อมทางการตลาด ได้ถูกต้อง
5. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด” แล้ว นักเรียน สามารถสามารถวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด ได้ถูกต้อง
6. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถบอกกระบวนการจัดการทางการตลาดได้ถูกต้อง
7. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมและกระบวนการจัดการทางการตลาด” แล้ว นักเรียน สามารถกำหนดกระบวนการทางการตลาดได้ถูกต้อง

แผนการสอนประจำตอน

โปรดอ่านแผนการสอน หัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์แล้วจึงศึกษารายละเอียดของเนื้อหา
ในหัวเรื่อง 14.1.1 – 14.1.2

หัวเรื่อง

- 14.1.1 ความหมายและความสำคัญของการตลาด
- 14.1.2 หน้าที่ของการตลาด

แนวคิด

1. การตลาด เป็น กระบวนการในการทำกิจกรรมต่างๆ ที่ทำให้สินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อ และก่อให้เกิดความพึงพอใจของทั้งสองฝ่ายการตลาดมีความสำคัญ ต่อการดำเนินธุรกิจในด้าน (1) ผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค (2) วิเคราะห์และวิจัยความต้องการของผู้บริโภค (3) การดำเนินการให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด และมีความสำคัญต่อสังคมและเศรษฐกิจของประเทศ คือ (1) ก่อให้เกิดการพัฒนาสินค้า 2) ก่อให้เกิดการจ้างงาน (3) ทำให้เศรษฐกิจของประเทศขยายต่อ (4) ทำให้ความเป็นอยู่ของประเทศดีขึ้น และ (5) ทำให้ต้นทุนทางการตลาดลดลง
2. การตลาดมีหน้าที่ คือ (1) การจัดการ (2) การจัดจำหน่าย (3) การบริการ (4) การวิเคราะห์ตลาด (5) การสื่อสารข้อมูล (6) การปรับปรุงสินค้า (7) การกำหนดราคา และ (8) การแบ่งส่วนตลาด

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “ความหมายและความสำคัญของการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการตลาดได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “ความหมายและความสำคัญของการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถ อธิบายความสำคัญของการตลาดได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “หน้าที่ของการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถบอกหน้าที่ของการตลาดได้ถูกต้อง

เรื่อง 14.1.1 ความหมายและความสำคัญของการตลาด

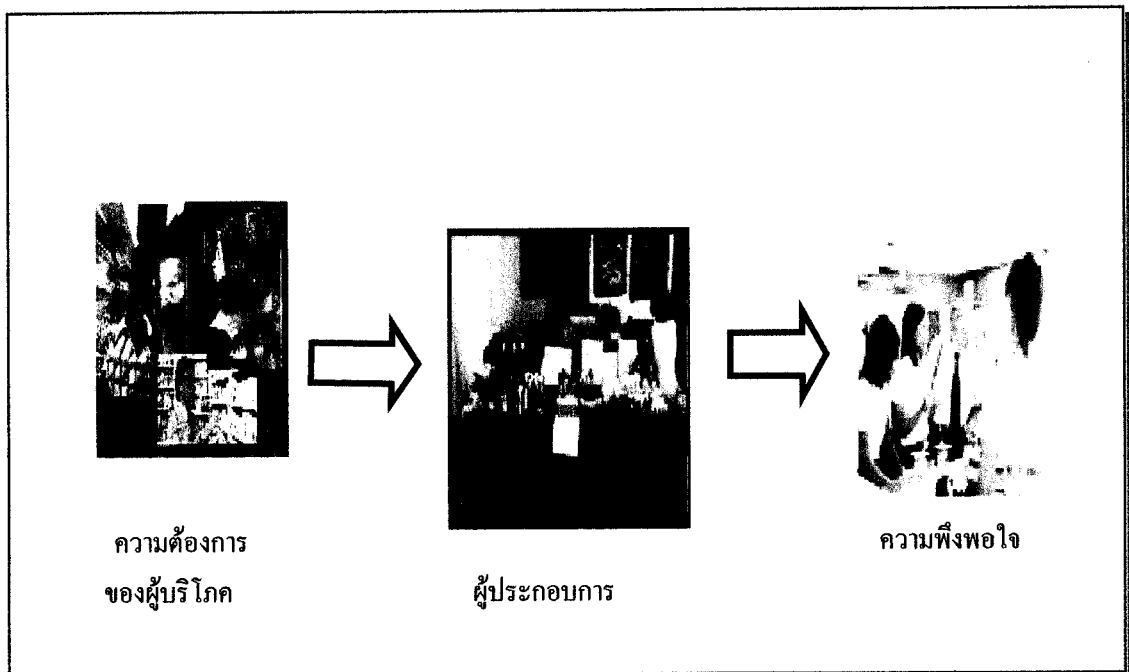
ในการศึกษาการจัดการตลาดเบื้องต้น มีความจำเป็นต้องเข้าใจความหมาย ความสำคัญ และหน้าที่ของการตลาดก่อน

1. ความหมายของการตลาด

คำว่า “ตลาด” เป็นคำที่ทุกคนคุ้นเคย และรู้จักกันมาตั้งแต่เด็กไม่ว่าจะเป็นการไปซื้อขนมที่ตลาด ไปจ่ายกับข้าวกับคุณแม่ที่ตลาด ตลอดจนคุณแม่พ่อบุญไปขายของที่ตลาด เป็นต้น ในความหมายของคำว่า “ตลาด” จึงหมายถึง สถานที่ที่มีการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ตลาดก็จะมีหลายแห่งเช่น ในจังหวัด ลำปางก็มีตลาดอัสวิน ตลาดออมสิน ตลาดเก้าจาว ตลาดสบตุ๋ย เป็นต้น

ในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายก็จะมีกระบวนการต่าง ๆ เข้ามาเกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าไม่ว่าจะเป็นการติดต่อประสานงาน ระหว่างผู้ขายกับผู้ผลิต การบรรจุหีบห่อ การขนส่ง ซึ่งกระบวนการเหล่านี้ผู้ขายก็หวังผลกำไร ผู้ซื้อและผู้ผลิตเกิดความพึงพอใจ สิ่งเหล่านี้เรียกว่า การตลาด ดังภาพภาพ

14.1



ภาพที่ 14.1 แสดงแนวคิดทางการตลาด

โดยสรุป การตลาด หมายถึง กระบวนการในการทำกิจกรรมต่างๆ ที่ทำให้สินค้าหรือบริการ เกิดการเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคหรือผู้ซื้อในเวลาและสถานที่ที่ต้องการ โดยมุ่งเน้นเพื่อสนองความต้องการของผู้ซื้อและก่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด ทั้งฝ่ายผู้ซื้อ และฝ่ายผู้ขาย

2. ความสำคัญของการตลาด

การตลาดมีความสำคัญต่อการดำเนินงานทางธุรกิจต่อสังคม และเศรษฐกิจของประเทศ

2.1 ความสำคัญของการตลาดต่อการดำเนินงานทางธุรกิจ

ในการดำเนินงานทางธุรกิจ ผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการตลาดเพราะถ้ามีการผลิตสินค้าออกมาแล้วแต่ไม่สามารถนำสินค้าไปสู่ผู้ซื้อหรือผู้บริโภคได้หรือผู้ซื้อหรือผู้บริโภคไม่ต้องการสินค้าที่ผลิตออกมานั้นก็หมายความว่า ธุรกิจนั้นประสบกับความล้มเหลวทำให้กิจการขาดทุนและล้มเลิกกิจการไป ดังนั้น เพื่อให้เกิดการอยู่รอดผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการดำเนินการทางการตลาด ดังนี้

1) การตลาดทำให้ผู้ผลิต ผลิตสินค้าออกมาตรงกับความต้องการของผู้บริโภค โดยการศึกษาความต้องการของตลาด เป็นสิ่งจำเป็นอย่างหนึ่งที่ผู้ประกอบการจะต้องมีการศึกษา ตำราฯ รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการของผู้ซื้อหรือผู้บริโภคว่าต้องการสินค้าประเภทไหนอย่างไร แล้วค่อยดำเนินการผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

2) การตลาดทำให้ผู้ประกอบการมีการวิเคราะห์และวิจัยความต้องการของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากพฤติกรรมความต้องการของผู้บริโภคหรือตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องมีการวิเคราะห์และวิจัยทางการตลาดเพื่อให้การดำเนินงานทางธุรกิจสอดคล้องกับความต้องการทางการตลาด

3) การตลาดทำให้การแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ต้องดำเนินการ โดยให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดของทั้งสองฝ่าย

2.2 ความสำคัญของการตลาดต่อสังคม และเศรษฐกิจของประเทศ จากการดำเนินธุรกิจทางการตลาดที่ดีส่งผลให้การตลาดมีความสำคัญต่อสังคมและเศรษฐกิจของประเทศดังนี้

1) การตลาดก่อให้เกิดการพัฒนาสินค้าหรือบริการใหม่ๆ เกิดขึ้น ทั้งนี้ ก็เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาและไม่มีที่สิ้นสุด ผู้ประกอบการต้องมีการพัฒนาสินค้าหรือบริการทั้งในด้านรูปแบบ คุณภาพ ทำให้ผู้บริโภคได้รับสินค้าหรือบริการหลากหลายชนิด และมีคุณภาพดี

2) การตลาดก่อให้เกิดการจ้างงาน เมื่อมีการดำเนินการทางการตลาดก็จะก่อให้เกิดการลงทุนมีการจ้างประชาชนให้ทำงาน เพื่อผลิตสินค้าและบริการให้ตรงกับความต้องการของตลาดเมื่อมีการจ้างงานประชาชนก็มีงานทำ มีรายได้ทำให้ประชาชนสามารถพัฒนาคุณภาพชีวิตของตนเอง และสังคมให้ดีขึ้นด้วย

3) การตลาดทำให้เศรษฐกิจของประเทศขยายตัว การตลาดทำให้ระบบการซื้อขายสะดวก รวดเร็วทำให้การผลิตขยายตัว ประชาชนมีงานทำ ก่อให้เกิดรายได้ ส่งผลให้ภาพรวมทางเศรษฐกิจของประเทศดีขึ้น

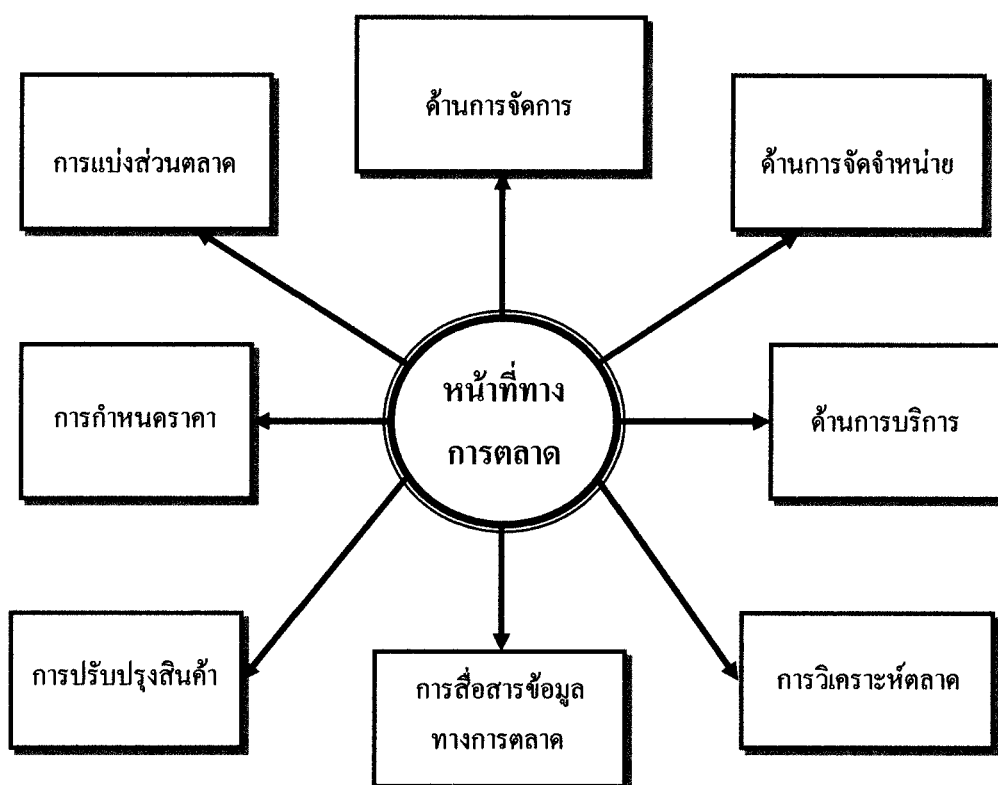
4) การตลาดช่วยยกระดับความเป็นอยู่ของประชาชนให้ดีขึ้น ประเทศที่มีระบบการตลาดที่ดี และเข้มแข็ง จะทำให้ความเป็นอยู่ของประชาชนในประเทศนั้นดีขึ้น มีการหมุนเวียนของเงิน มีการลงทุน มีการจ้างงานและประชาชนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

5) การตลาดทำให้ลดต้นทุนในการผลิต ต้นทุนในการผลิตจัดเป็นต้นทุนในการดำเนินงานอย่างหนึ่ง ดังนั้น หากมีการบริหารงานทางการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ต้นทุนการตลาดลดลง ส่งผลให้ราคาสินค้าหรือบริการมีราคาไม่แพง ผลดีจะตกอยู่กับผู้บริโภคที่สามารถซื้อสินค้าได้ในระดับที่ยอมรับได้

โดยสรุป การตลาด เป็นกระบวนการในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทำให้สินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค เน้นการตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อ และก่อให้เกิดความพึงพอใจของทั้งสองฝ่าย การตลาดมีความสำคัญต่อการดำเนินงานทางธุรกิจในด้าน (1) ผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค (2) วิเคราะห์และวิจัยความต้องการของผู้บริโภค (3) การดำเนินการให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด และมีความสำคัญต่อสังคม และเศรษฐกิจของประเทศ คือ (1) ก่อให้เกิดการพัฒนาสินค้า (2) ก่อให้เกิดการจ้างงาน (3) ทำให้เศรษฐกิจของประเทศขยายตัว (4) ทำให้ความเป็นอยู่ของประชาชนดีขึ้น และ (5) ทำให้ต้นทุนในการผลิตลดลง

เรื่องที่ 14.1.2 หน้าที่ของการตลาด

หน้าที่ของการตลาด เป็นกิจกรรมที่ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค เพื่อก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์ในสินค้า ก่อนที่จะมีการเคลื่อนย้าย โอนกรรมสิทธิ์ตัวสินค้า การตลาด มีหน้าที่สำคัญดังนี้ (1) หน้าที่ด้านการจัดการ (2) หน้าที่ด้านการจัดจำหน่าย (3) หน้าที่ด้านการบริการ (4) หน้าที่ในการวิเคราะห์ตลาด (5) หน้าที่ด้านการสื่อสารข้อมูลทางการตลาด (6) หน้าที่ในการปรับปรุงสินค้า (7) หน้าที่ในการกำหนดราคา และ (8) หน้าที่ในการแบ่งส่วนตลาด มีรายละเอียดดังภาพที่ 14.2



ภาพที่ 14.2 หน้าที่ของการตลาด

1. หน้าที่ด้านการจัดการ

หน้าที่ด้านการจัดการ เป็นการดำเนินการเกี่ยวกับการโอนเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้บริโภคมีการจัดการเกี่ยวกับเรื่องนี้อยู่หลายประการ คือ การจัดการด้านการพัฒนาและกำหนดมาตรฐานสินค้าและบริการ การจัดการด้านการซื้อเป็นกิจกรรมในส่วนของ การซื้อ และการจัดการด้านการขาย

1.1 การจัดการด้านการพัฒนาและกำหนดมาตรฐานสินค้าและบริการ เป็นหน้าที่โดยตรงของการตลาดเป็นการจัดหาสินค้าหรือบริการให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค โดยการกำหนดรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ไม่ว่าจะเป็นรูปร่าง ลักษณะ ปริมาณ คุณภาพให้ตรงตามมาตรฐานที่กำหนด ซึ่งในการจัดการเรื่องนี้ต้องมีการศึกษาข้อมูล เพื่อให้ฝ่ายผลิตสินค้าออกมาตรงตามมาตรฐาน และความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง

1.2 การจัดการด้านการซื้อเป็นกิจกรรมในส่วนของการซื้อ คือ ทำหน้าที่ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ เป็นเครื่องมือช่วยให้ประชาชนเลือกซื้อสินค้าจากแหล่งสินค้าที่น่าเชื่อถือ ได้สินค้าที่ดีและมีคุณภาพ

1.3 การจัดการด้านการขาย เป็นหน้าที่ทางตลาดอีกประการหนึ่งที่จัดการให้มีการถ่ายโอนหรือเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์ในสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค

2. หน้าที่ด้านการจัดจำหน่าย

สินค้าที่ผลิตขึ้นมาแล้วจำเป็นต้องจัดส่งไปยังผู้บริโภคสินค้าบางอย่างก็จัดส่งถึงมือผู้บริโภคได้ทันทีแต่สินค้าบางอย่างอาจต้องเก็บรักษาไว้ก่อนซึ่งการเคลื่อนย้ายสินค้าดังกล่าว ต้องอาศัยกิจกรรมต่างๆ เหล่านี้คือ

2.1 การเก็บรักษาสินค้า การซื้อขายที่เกิดขึ้นในระบบการตลาดนั้น จะต้องมีสินค้าที่เตรียมไว้เพื่อจำหน่ายสินค้าที่เหลือจากการขายหรือไม่สามารถจัดส่งได้ทันตลาดจะต้องทำหน้าที่ในการเก็บรักษาสินค้า เพื่อการจำหน่ายซึ่งการเก็บรักษาสินค้าของตลาดแบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ การเก็บรักษาสินค้าเพื่อเพิ่มคุณภาพและการเก็บรักษาสินค้าเพื่อหวังผลกำไร

1) การเก็บรักษาสินค้าเพื่อเพิ่มคุณภาพ สินค้าบางอย่างหากเก็บรักษาไว้นานจะทำให้มีราคาสูงขึ้น เช่น บัณ และที่ดิน เป็นต้น

2) การเก็บรักษาสินค้าเพื่อหวังผลกำไร เช่น กรณีสินค้านำราคาตกต่ำหน้าที่การตลาด (โดยผู้ขาย) จะเก็บสินค้านั้นไว้ก่อนจนกว่าสินค้าจะมีราคาสูงขึ้นจึงจะนำออกมาขาย

2.2 การขนส่ง สินค้าจะถึงมือผู้บริโภคได้ต้องอาศัยการขนส่ง ในการขนส่งสินค้าก็ต้องเลือกวิธีการขนส่งที่เหมาะสมกับสภาพของสินค้า ระยะเวลา ระยะทาง ตลอดจนค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น การเลือกวิธีการขนส่งที่เหมาะสมจะช่วยให้ประหยัดค่าใช้จ่าย ทำให้ลดต้นทุนการผลิต ผู้บริโภคก็จะได้รับสินค้าที่มีราคาถูก

3. หน้าที่ด้านการบริการ

เพื่ออำนวยความสะดวกให้ธุรกิจต่าง ๆ ดำเนินการไปอย่างคล่องตัวและมั่นคง การตลาดจึงมีหน้าที่ให้บริการและอำนวยความสะดวกให้กับธุรกิจต่าง ๆ ซึ่งได้แก่ การอำนวยความสะดวกในด้านการเงิน โดยให้สถาบันการเงินเข้ามาจัดบริการด้านสินเชื่อในการลงทุน และมีการจัดบริการด้านการประกันต่าง ๆ เช่น การประกันอุบัติเหตุ การประกันราคาสินค้า การให้บริการซ่อมแซม ปรับปรุง แก้ไขสินค้า ทั้งนี้ก็เพื่อลดความเสี่ยงของธุรกิจ

4. หน้าที่ในการวิเคราะห์ตลาด

การวิเคราะห์ตลาดเป็นกระบวนการต่อเนื่องที่จะต้องทำตลอดเวลา เพื่อให้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการซื้อ และความต้องการขายอันจะทำให้ผู้ผลิตสามารถผลิตสินค้าออกมาได้ตรงตามความต้องการของตลาดได้ และการวิเคราะห์ตลาดยังเป็นเครื่องมือช่วยแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจ คือ ผู้ผลิตและผู้บริโภคได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการตลาดที่เป็นปัจจุบันช่วยให้คาดคะเนผลที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต ทำให้มีการเตรียมการแก้ปัญหาได้อย่างถูกต้องด้วย เช่น ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกมีราคาสูงขึ้น ส่งผลทำให้สินค้าต่าง ๆ มีราคาสูงขึ้นด้วย

5. หน้าที่ด้านการสื่อสารข้อมูลทางการตลาด

เมื่อมีการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดแล้ว จะต้องมีการติดต่อประสานงานกันระหว่างกิจการทางธุรกิจระหว่างผู้ผลิต ผู้บริโภค และสาธารณชนเพื่อจะได้ข้อมูลที่ตรงกัน โดยการสื่อสารข้อมูลทางการตลาดนั้น จะต้องเป็นข้อมูลที่ทันสมัยและถูกต้อง อันจะนำไปสู่การผลิตสินค้ามาสนองให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง

6. หน้าที่ในการปรับปรุงสินค้า

จากข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ทางการตลาดหน้าที่ทางการตลาดจะต้องปรับปรุงปรับปรุงเปลี่ยนแปลงสินค้าให้มีรูปร่าง ลักษณะตลอดจนคุณภาพให้เหมาะสม สนองความต้องการ และสร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภค การปรับปรุงเปลี่ยนแปลงสินค้าอาจทำได้หลายลักษณะ ดังนี้ (1) เปลี่ยนแปลงตัวสินค้าใหม่ (2) เปลี่ยนแปลงราคาสินค้า (3) เปลี่ยนแปลงการบรรจุหีบห่อหรือเปลี่ยนตราหือใหม่ (4) เปลี่ยนแปลงข้อมูลใหม่ให้ผู้บริโภคได้รับรู้ และ (5) เปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้บริโภค เช่น การซื้อสินค้าเพราะของแถมหรือรุ่นของรางวัล

7. หน้าที่ในการกำหนดราคา

ผู้บริหารการตลาดจะต้องพิจารณากำหนดระดับราคาสินค้าให้เหมาะสมก่อนที่จะมีการแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ การกำหนดราคาจะต้องพิจารณาให้เหมาะสมว่าระดับราคาสินค้าควรจะเป็นเท่าใดและคุ้มค่ากับต้นทุนในการดำเนินงานทั้งหมด และที่สำคัญราคาที่เหมาะสมจะช่วยให้เกิดความพึงพอใจแก่ผู้บริโภค

8. หน้าที่การแบ่งส่วนตลาด

การดำเนินการทางการตลาดไม่สามารถครอบคลุมลูกค้าได้ทั้งหมดการตลาดจึงมีความจำเป็นต้องกำหนดพื้นที่ของตลาดให้แคบลง เพื่อให้การวางแผนการตอบสนองทางการตลาดเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ การแบ่งส่วนทางการตลาดจะต้องพิจารณาในสิ่งต่อไปนี้ (1) ลักษณะภูมิศาสตร์ของพื้นที่ กลุ่มเป้าหมาย (2) ลักษณะของผู้บริโภค เช่น อายุ เพศ วัย รายได้ อาชีพ และ (3) ปัจจัยด้านอื่น ๆ เช่น พฤติกรรมด้านการซื้อสินค้า การแบ่งส่วนทางการตลาดเป็นการทำให้ตลาดมีขนาดเล็กลง เพื่อความสะดวกในการแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าเนื่องจากผู้ผลิตสามารถเจาะจงลูกค้าได้ ในขณะที่ผู้บริโภคเองก็สามารถเลือกสินค้าและบริการเฉพาะอย่างได้มากขึ้น ทำให้เกิดการประหยัดทั้งการผลิตและการบริโภค

โดยสรุป หน้าที่ของการตลาดประกอบด้วย (1) หน้าที่ด้านการจัดการ (2) หน้าที่ด้านการจัดจำหน่าย (3) หน้าที่ด้านการบริการ (4) หน้าที่การวิเคราะห์ตลาด (5) หน้าที่ด้านการสื่อสารข้อมูลทางการตลาด (6) หน้าที่การปรับปรุงสินค้า (7) หน้าที่การกำหนดราคา และ (8) หน้าที่การแบ่งส่วนตลาด

แผนการสอนประจำตอน

โปรดอ่านแผนการสอน หัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์แล้วจึงศึกษารายละเอียดของเนื้อหา
ในหัวเรื่อง 14.2.1 – 14.2.2

หัวเรื่อง

- 14.2.1 สภาพแวดล้อมทางการตลาด
- 14.2.2 กระบวนการจัดการตลาด

แนวคิด

1. สภาพแวดล้อมทางการตลาด เป็นปัจจัยสำคัญช่วยให้การดำเนินงานทางธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์
จำแนกประเภทของสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่ผู้บริหารต้องวิเคราะห์มี 2 ประเภท คือ (1) สภาพแวดล้อม
ภายในกิจการ เป็นสภาพแวดล้อมที่สามารถควบคุมได้ และ (2) สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการ เป็น
สภาพแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้ ส่งผลกระทบต่อธุรกิจทางการตลาด ทั้งทางตรงและทางอ้อม
2. กระบวนการจัดการทางการตลาดประกอบด้วย (1) การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด
(2) การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด (3) การกำหนดนโยบายการตลาด (4) การวางแผนการตลาด และ
(5) การติดตามการตรวจสอบและประเมินทางการตลาด

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมทางการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถบอก
ความหมายและประเภทของสภาพแวดล้อมทางการตลาด ได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “สภาพแวดล้อมทางการตลาด”แล้ว นักเรียนสามารถวิเคราะห์
สภาพแวดล้อมทางการตลาด ได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “กระบวนการจัดการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถบอก
กระบวนการจัดการทางการตลาดได้ถูกต้อง
4. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “กระบวนการจัดการตลาด” แล้ว นักเรียนสามารถกำหนด
กระบวนการตลาดได้ถูกต้อง

เรื่องที่ 14.2.1 สภาพแวดล้อมทางการตลาด

สภาพแวดล้อมทางการตลาดเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้บริหารการตลาดจะต้องติดตามการเคลื่อนไหวของสภาวะแวดล้อมอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้ เพื่อจะได้ข้อมูลนำไปสู่การตัดสินใจทางการตลาด ใช้ข้อมูลเพื่อปรับแผนการปฏิบัติงานให้ทันเวลาตามสถานการณ์ และเกิดความเหมาะสมสอดคล้องกับการดำเนินกิจการทางการตลาด สภาพแวดล้อมทางการตลาดจำแนกออกเป็น 2 ประเภทคือ (1) สภาพแวดล้อมภายในกิจการเป็นสภาพแวดล้อมที่สามารถควบคุมได้ และ (2) สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการเป็นปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้

1. สภาพแวดล้อมภายในกิจการ

สภาพแวดล้อมภายในกิจการ เป็นปัจจัยที่กิจการสามารถควบคุมได้ ประกอบด้วยทรัพยากรของกิจการ วัตถุประสงค์ของกิจการ โครงสร้างขององค์การ และส่วนประสมทางการตลาด

1.1 ทรัพยากรของกิจการ เป็นสิ่งที่บ่งบอกถึงความพร้อมของกิจการว่ามีฐานะเช่นไร ได้แก่ บุคลากร เครื่องจักร วัตถุดิบ เงินทุน ระบบการจัดการ เป็นต้น

1.2 วัตถุประสงค์ของกิจการ การดำเนินงานทางการตลาดจะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของกิจการ วัตถุประสงค์ของกิจการ เป็นสิ่งที่บ่งบอกทิศทางงานของกิจการ

1.3 โครงสร้างขององค์การ ต้องเป็นโครงสร้างที่ก่อให้เกิดความสะดวกคล่องตัว และสามารถยืดหยุ่นได้ตามสถานการณ์ กิจการที่มีโครงสร้างเข้มแข็งจะทำให้การดำเนินงานบรรลุผลสำเร็จ

1.4 ส่วนประสมทางการตลาด เป็นส่วนที่จะกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งประกอบด้วยองค์ประกอบสำคัญ 4 อย่าง ได้แก่ (1) ผลิตภัณฑ์ (Product) (2) ราคา (Price) (3) การจัดจำหน่าย (Place) และ (4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หรือเรียกว่า 4 P's มีรายละเอียดดังนี้

1.4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) ในการที่จะผลิตสินค้าอะไร ผู้บริหารทางการตลาดจะต้องพิจารณาข้อมูลจากผลการวิเคราะห์ด้านการตลาดมาพิจารณาว่าจะผลิตสินค้าอะไร ผลิตอย่างไร และผลิตเพื่อใคร พิจารณาสถานภาพของตนเองเทียบกับคู่แข่งในตลาด ในการผลิตสินค้าต้องมีการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดของสินค้าเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น เรียกว่า การทำ Swot Analysis สำหรับจุดแข็ง และจุดอ่อน เป็นปัจจัยแวดล้อมภายในของสินค้า ส่วนโอกาสและข้อจำกัดเป็นปัจจัยแวดล้อมภายนอกของสินค้า ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบแล้วจะทำให้ทราบถึงความได้เปรียบทางการตลาด ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างการทำ Swot ของบริษัท ทาวอินเตอร์ จำกัด ในการจะผลิตตุ๊กตาดก

	ปัจจัยภายใน	
จุดแข็ง		จุดอ่อน
1. วัสดุภายในท้องถิ่น		1. เป็นงานฝีมือต้องการความละเอียด
2. อุปกรณ์มีความพร้อม		
โอกาส		ข้อจำกัด
1. สินค้าขายได้ทุกโอกาส		1. ราคาวัสดุแปรผัน
2. สร้างอาชีพเสริมในท้องถิ่น		
	ปัจจัยภายนอก	

ภาพที่ 14.3 การวิเคราะห์ Swot ของบริษัททาวอินเตอร์

1.4.2 การตั้งราคา (Price) การตั้งราคาผลิตภัณฑ์เพื่อการจำหน่ายสู่ตลาดนั้น จะต้องตั้งราคาไม่ต่ำกว่าราคาสินค้าประเภทเดียวกัน และคุณภาพพอ ๆ กันที่วางจำหน่ายในตลาด เนื่องจากจะทำให้ผู้บริโภคคิดว่าสินค้าที่มีราคาถูกจะมีคุณภาพด้อยกว่าสินค้าที่มีราคาสูงกว่า ดังนั้น การตั้งราคาที่เหมาะสมจะทำให้สินค้าอยู่ในตลาดและแข่งขันกับคู่แข่งได้ในช่วงเวลาที่ยาวนาน

1.4.2 สถานที่ (Place) สำหรับสถานที่ที่ต้องวิเคราะห์ในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้ คือ ช่องทางการจำหน่ายและ การครอบคลุมให้ทั่วถึงทุกพื้นที่

1) ช่องทางการจำหน่าย ต้องกำหนดว่าสินค้าจากมือผู้ผลิตไปถึงมือผู้บริโภคต้องผ่านคนกลางกี่ชั้นตอนและจะลดคนกลางลงได้อย่างไร เพื่อไม่ให้สินค้ามีราคาสูงมากเกิดไปเมื่อถึงมือผู้บริโภค

2) การครอบคลุมให้ทั่วถึงทุกพื้นที่ โดยใช้ระบบการตั้งตัวแทนจำหน่ายในแต่ละพื้นที่ และไม่ควรตั้งตัวแทนสองตัวแทนในพื้นที่เดียวกัน เพราะจะทำให้เกิดการแข่งขันและตัดราคากันเอง

1.4.3 การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นกิจกรรมที่จะทำให้สินค้าเป็นที่สนใจ การส่งเสริมการขายมุ่งเป้าหมายไปที่ตัวแทนจำหน่าย และผู้บริโภค ได้แก่ การส่งเสริมการขายในระดับตัวแทนจำหน่ายหรือพนักงานขาย และการส่งเสริมการขายในระดับผู้บริโภค

1) การส่งเสริมการขายในระดับตัวแทนจำหน่ายหรือพนักงานขาย ผู้บริหารทางการตลาดจะใช้เทคนิคเพื่อส่งเสริมการขาย เพื่อเป็นแรงจูงใจให้ตัวแทนจำหน่าย การแจกแถมสินค้าให้ของขวัญ ให้ประกาศนียบัตร ให้โบนัส เป็นต้น

2) การส่งเสริมการขายในระดับผู้บริโภค ผู้บริหารทางการตลาดจะใช้เทคนิคส่งเสริมการขายโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือพนักงานขาย เช่น การแจกสินค้าให้ผู้บริโภคทดลองใช้ฟรี เพื่อนำไปสู่การใช้สินค้าในอนาคต การลดราคา การลดแลก แจก แลก เป็นต้น

2. สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการ

สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการ เป็นปัจจัยภายนอกที่กิจการไม่สามารถควบคุมได้ หากมีการเปลี่ยนแปลงใด ๆ ย่อมส่งผลกระทบต่อธุรกิจทางการตลาดทั้งทางตรง และทางอ้อม

2.1 ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจทางการตลาดโดยตรง ส่งผลต่อการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดของธุรกิจทันที ได้แก่ ประชาชน ลักษณะของลูกค้า เจ้าหนี้ ชุมชน และคู่แข่ง

2.1.1 ประชาชน ปริมาณการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรส่งผลถึงการเพิ่มขึ้นของตลาด อันเป็นที่มาของความต้องการสินค้า และบริการเพื่อบำบัดความต้องการของลูกค้า

2.1.2 ลักษณะของลูกค้า ลูกค้าหรือผู้บริโภคก็จะมีอยู่มากมาย มีเพศ ระดับอายุ การศึกษา ไม่เท่ากันปัจจัยนี้มีความสำคัญต่อการกำหนดการดำเนินงานทางการตลาด

2.1.3 เจ้าหนี้ จะพิจารณาถึงเครดิตที่กิจการมีไว้ต่อสถาบันการเงินต่าง ๆ

2.1.4 ชุมชน จะมีลักษณะแตกต่างกันไปตามแต่ละท้องถิ่น ภูมิประเทศ สินค้าที่ผลิตต้องปรับให้เหมาะกับชุมชนที่จัดจำหน่ายสินค้า

2.1.5 คู่แข่งขัน ในการดำเนินการทางการตลาดเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย ย่อมมีคู่แข่งทางการตลาด ดังนั้น ผู้บริหารการตลาดจำเป็นต้องศึกษาว่าใครเป็นคู่แข่งมีกี่ราย และแต่ละรายมีนโยบายการวางจำหน่ายสินค้าอย่างไร มีการส่งเสริมทางการตลาดเช่นไร

2.2 ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทางการตลาดโดยทางอ้อม เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใน
 ระยะเวลาของกิจการ ได้แก่ สังคมและวัฒนธรรม สภาพทางเศรษฐกิจ การเมืองและกฎหมาย และเทคโนโลยี

2.2.1 สังคม และวัฒนธรรม ประชากรเมื่อรวมกันอยู่ก็ย่อมจะทำให้เกิดขนบธรรมเนียม
 ประเพณี วัฒนธรรม ค่านิยม ความเชื่อ และความต้องการ ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เกิดจากการเรียนรู้ที่ถ่ายทอดและ
 รับรู้จากสังคม ครอบครัว โรงเรียน เพื่อน ชุมชน มีลักษณะแตกต่างกันไปตามแต่ละท้องถิ่น สังคมและวัฒนธรรม
 เป็นสิ่งสำคัญที่จะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมและนิสัยในการซื้อของประชากรในแต่ละท้องถิ่น มีผลกระทบต่อ
 จัดการตลาด และระบบการบริหารจัดการตลาดเป็นอย่างมาก นักการตลาดต้องปรับระบบการตลาดให้สอดคล้อง
 กับความต้องการของสังคมและวัฒนธรรมซึ่งแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่

2.2.2 สภาพทางเศรษฐกิจ เป็นปัจจัยด้านเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่อการค้าและการดำเนินการทางตลาด
 เป็นอย่างมาก เช่น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงจะส่งผลกระทบต่อกิจการที่ไปกู้เงินมาดำเนินการทำให้มีผลกระทบต่อ
 ต้นทุนสินค้า ทำให้สินค้าราคาแพงขึ้น

2.2.3 การเมืองและกฎหมาย กฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับต่าง ๆ ของหน่วยงานของรัฐ มี
 อิทธิพลและเป็นข้อจำกัดต่อการดำเนินงานทางการตลาด กิจการต้องดำเนินงาน และปฏิบัติให้เป็นไปตาม
 ระเบียบข้อบังคับและกรอบของการเมืองและกฎหมาย

2.2.4 เทคโนโลยี เป็นวิทยาการใหม่ๆ ที่นำมาสู่การพัฒนาในการผลิตสินค้า เมื่อมี
 เทคโนโลยีเกิดขึ้นต้องระวังเรื่องสิ่งแวดล้อม นักการตลาดต้องเข้าใจสิ่งแวดล้อมทางเทคโนโลยี และความแตกต่าง
 ของเทคโนโลยี ต้องทราบว่าเทคโนโลยีที่นำมาใช้สนองความต้องการของมนุษย์ได้อย่างไรและมีวิธีป้องกัน
 มลภาวะต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น

โดยสรุป

สภาพแวดล้อมทางการตลาด เป็นปัจจัยสำคัญช่วยให้การดำเนินงานทางธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์
 จำแนกประเภทของสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่ผู้บริหารต้องวิเคราะห์มี 2 ประเภท คือ (1) สภาพ
 แวดล้อมภายในกิจการ เป็นสภาพแวดล้อมที่สามารถควบคุมได้ และ (2) สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการ
 เป็นสภาพแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้ ส่งผลกระทบต่อธุรกิจทางการตลาดทั้งทางตรงและทางอ้อม

เรื่องที่ 14.2.2 กระบวนการจัดการทางการตลาด

การดำเนินการจัดการทางการตลาด ต้องดำเนินการให้เป็นอย่างมีประสิทธิภาพ บรรลุตามวัตถุประสงค์ของกิจการ กิจการต้องดำเนินการตามกระบวนการทางการตลาด ประกอบด้วย (1) การประเมินสภาวะแวดล้อมทางการตลาด (2) การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด (3) การกำหนดนโยบายการตลาด (4) การวางแผนการตลาด และ (5) การติดตาม ตรวจสอบ และประเมินทางการตลาด

1. การประเมินสภาวะแวดล้อมการตลาด

การประเมินสภาวะแวดล้อม เป็นการประเมินสภาวะแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกของธุรกิจ เพื่อการพิจารณาจุดอ่อนหรือจุดแข็งของกิจการ และเป็นการพิจารณาโอกาสและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจทางการตลาด ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้จากการประเมินจะใช้สำหรับประกอบการตัดสินใจ อีกทั้งทำให้รู้สภาพการณ์ของกิจการและคู่แข่งขั้นได้

2. การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด

เมื่อประเมินสภาวะแวดล้อมทางการตลาดแล้ว ขั้นตอนต่อมาเป็นการกำหนดวัตถุประสงค์เพื่อบ่งบอกสนองต่อตลาดเป้าหมาย หากการกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาดถูกต้องและเหมาะสม จะทำให้การดำเนินงานทางการตลาดนั้นประสบผลสำเร็จ

3. การกำหนดนโยบายการตลาด

เป็นการกำหนดขอบเขตของแนวทางปฏิบัติด้านการตลาดอย่างกว้าง ๆ เพื่อช่วยเป็นกรอบในการตัดสินใจไปปฏิบัติให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายได้ ดังนั้น การกำหนดเป้าหมายแผนกลยุทธ์และแผนปฏิบัติจะต้องยึดแนวนโยบายทางการตลาดเป็นสำคัญ

4. การวางแผนการตลาด

เป็นการกำหนดแนวทางในการปฏิบัติที่ชัดเจนและเห็นวาทิศที่สุด เพื่อความสำเร็จของการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด การวางแผนที่ดีจะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ และนโยบายการตลาดขององค์กรนั้น ประเด็นสำคัญของการวางแผนทางการตลาด คือ การกำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กร การกำหนดพันธกิจขององค์กร การกำหนดเป้าหมาย การกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงาน และการจัดทำแผนการตลาด

4.1 การกำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กร (Vision) เป็นการมองอนาคตของฝ่ายบริหารซึ่งเป็นการมองในระยะยาว เช่น ภายใน 5 ปี องค์กรธุรกิจจะมีการขยายตัวในด้านใดบ้าง ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การเจาะพื้นที่การตลาดใหม่ เป็นต้น

4.2 การกำหนดพันธกิจขององค์กร (Mission) เป็นการกำหนดภาระงานที่องค์กรต้องทำเพื่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ และเป็นแนวทางในการทำงานของสมาชิก ทำให้สมาชิกทราบถึงทิศทางขององค์กรที่ชัดเจนขึ้น และเกิดความร่วมมือร่วมใจในการทำงาน

4.3 การกำหนดเป้าหมาย (Goal) การกำหนดเป้าหมายทางการตลาดจะต้องมีความชัดเจน และสามารถวัดผลได้ เช่น ธุรกิจกำหนดว่าในปี 2549 ลูกค้านรายใหม่ของบริษัทจะต้องเพิ่มขึ้นถึง 10 เปอร์เซ็นต์ ถ้าผลการดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ แสดงว่ากิจกรรมทางการตลาดมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้จะต้องพิจารณากลุ่มตลาดเป้าหมายและขนาดของตลาดประกอบด้วย

4.4 การกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงาน (Marketing Strategy) เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด อันจะนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้

4.5 การจัดทำแผนการตลาด (Action Plan) เป็นการกำหนดรายละเอียดของงานซึ่งประกอบด้วย (1) ลักษณะงาน และขอบเขตของงาน (2) ระยะเวลา (3) งบประมาณ (4) ผลสำเร็จ ที่คาดหวัง และ (5) ผู้รับผิดชอบ

5. การติดตาม การตรวจสอบ และการประเมินทางการตลาด

เป็นกลไกสำคัญในการกำกับการดำเนินการต่าง ๆ ทางการตลาดให้ดำเนินการเป็นไปอย่างถูกต้องตามแผนที่กำหนดไว้ หากการดำเนินการไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ผู้บริหาร จะต้องนำข้อมูลมาทบทวน และปรับปรุงแก้ไขต่อไป

โดยสรุป กระบวนการจัดการทางการตลาด จะต้องดำเนินการให้เป็นอย่างมีประสิทธิภาพ ธุรกิจจะบรรลุผลสำเร็จได้ต้องดำเนินการตามกระบวนการทางการตลาด ดังนี้คือ (1) การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด (2) การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด (3) การกำหนดนโยบายการตลาด (4) การวางแผนการตลาด และ (5) การติดตามการตรวจสอบ และประเมินทางการตลาด

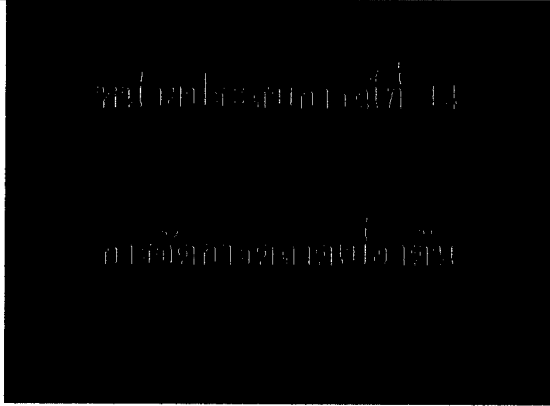
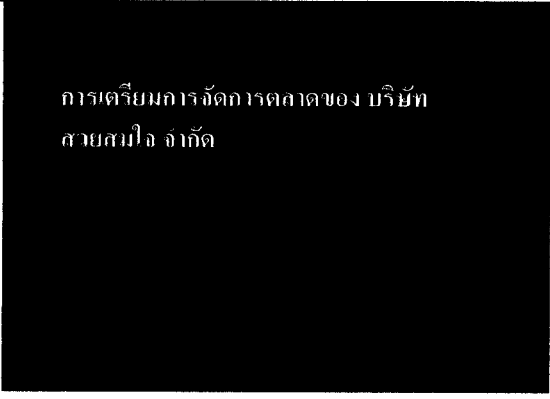
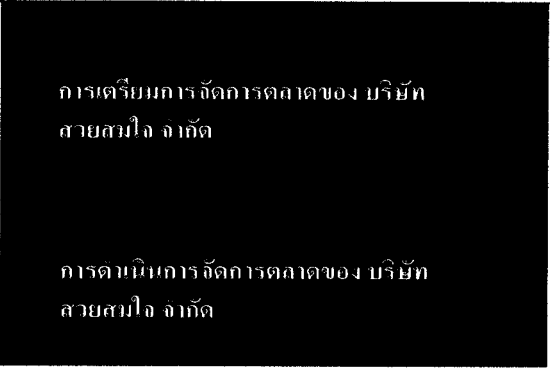
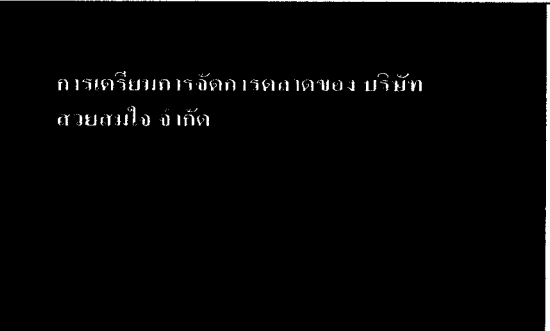
บรรณานุกรม

จิรวัดน์ ป็ล่องใหม่ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
ไพรินทร์ เข้มจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
พิเชษฐ์ หลั่งทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
บรรยงค์ โคจินดา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ด
จินตนา สุนทรธรรม(2522) *ธุรกิจเบื้องต้น* เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่

บทมัลติมีเดียปฐมนิเทศ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น


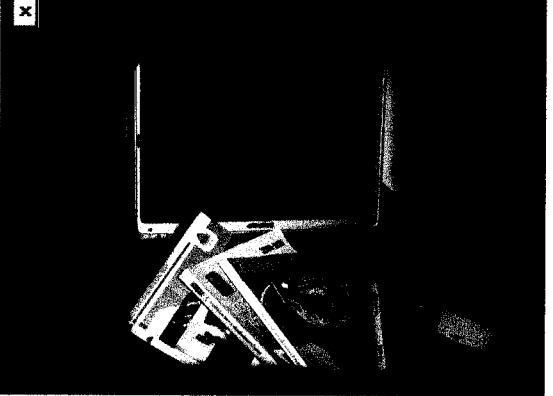
ที่	ภาพ	เสียง
1.	มัลติมีเดียสำหรับ ปฐมนิเทศ	FI ดนตรีประจำรายการ
2.	ชุดการสอนแบบอิง ประสบการณ์	ดนตรีประจำรายการ
3.	หน่วยประสบการณ์ที่ 14 เรื่อง การจัดการตลาดเบื้องต้น	ดนตรีประจำรายการ FO
4.	หน่วยประสบการณ์ที่ 14	ก่อนที่นักเรียนจะเข้าสู่การเผชิญ ประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 14

ที่	ภาพ	เสียง
5.		<p>การจัดการตลาดเบื้องต้น มีคำแนะนำนักเรียนในการเผชิญประสบการณ์ ดังนี้</p>
6.		<p>ประสบการณ์ที่นักเรียนต้องเผชิญมี 2 ประสบการณ์หลักคือ ประสบการณ์หลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของ บริษัท สวายสมใจ จำกัด</p>
7.		<p>และประสบการณ์หลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด</p>
8.		<p>จากประสบการณ์หลักที่ 14.1</p>





ที่	ภาพ	เสียง
9.	<p>การเตรียมการจัดการตลาดของ บริษัท สายสมใจ จำกัด</p> <p>ประสบการณ์ห้อง</p>	<p>แบ่งเป็นประสบการณ์เรื่อง 2 ประสบการณ์ ได้แก่</p>
10.	<p>การเตรียมการจัดการตลาดของ บริษัท สายสมใจ จำกัด</p> <p>ประสบการณ์ห้อง</p> <p>14.1.1 การศึกษาข้อมูล ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการตลาด</p>	<p>ประสบการณ์เรื่องที่ 14.1.1 การศึกษา ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด</p>
11.	<p>การเตรียมการจัดการตลาดของ บริษัท สายสมใจ จำกัด</p> <p>ประสบการณ์ห้อง</p> <p>14.1.1 การศึกษาข้อมูล ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการตลาด</p> <p>14.1.2 การวิเคราะห์ สถานการณ์ด้านตลาดตลาด</p>	<p>และประสบการณ์เรื่องที่ 14.1.2 การ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด</p>
12.	<p>การดำเนินการจัดการตลาดของ บริษัท สายสมใจ จำกัด</p>	<p>ประสบการณ์เรื่องที่ 14.2 การ ดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สาย สมใจ จำกัด</p>





ที่	ภาพ	เสียง
13.	<p>การดำเนินการจัดการตลาดของ บริษัท สายสมใจ จำกัด</p> <p>ประสบการณ์ร่อง</p>	<p>แบ่งเป็นประสบการณ์ร่อง 2 ประสบการณ์ ได้แก่</p>
14.	<p>การดำเนินการจัดการตลาดของ บริษัท สายสมใจ จำกัด</p> <p>ประสบการณ์ร่อง</p> <div data-bbox="427 1016 667 1137" style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> <p>14.2.1 การจัดหา แบบทางการจัดการ การตลาด</p> </div>	<p>ประสบการณ์ร่องที่ 14.2.1 การจัดทำ กรอบแนวทางการจัดการทางการตลาด</p>
15.	<p>การดำเนินการจัดการตลาดของ บริษัท สายสมใจ จำกัด</p> <p>ประสบการณ์ร่อง</p> <div data-bbox="427 1451 667 1572" style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> <p>14.2.1 การจัดหา แบบทางการจัดการ การตลาด</p> </div> <div data-bbox="683 1451 922 1572" style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> <p>14.2.2 การปฏิบัติ แบบและติดตามผล การตลาด</p> </div>	<p>และประสบการณ์ร่องที่ 14.2.2 การ ปฏิบัติการวางแผนและติดตามผลทาง การตลาด</p>
16.	<p>วัตถุประสงค์</p> <p>ประสบการณ์หลักที่ 14.1</p>	<p>วัตถุประสงค์ของการเผชิญ ประสบการณ์หลักที่ 14.1 มีดังนี้</p>




ที่	ภาพ	เสียง
17.	<p style="text-align: center;">วัตถุประสงค์</p> <p>1. สามารถบอกข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาดได้</p>	<p>1. นักเรียนสามารถบอกข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาดได้</p>
18.	<p style="text-align: center;">วัตถุประสงค์</p> <p>2. สามารถวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดได้</p>	<p>2. นักเรียนสามารถวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดได้</p>
19.	<p style="text-align: center;">วัตถุประสงค์</p> <p style="text-align: center;">ประสบการณ์หลักที่ 14.2</p>	<p>และวัตถุประสงค์ของการเผชิญประสบการณ์หลักที่ 14.2 มีดังนี้</p>
20.	<p style="text-align: center;">วัตถุประสงค์</p> <p>1. สามารถจัดทำกรอบแนวทางการจัดการทางการตลาดของบริษัท สบายสมใจ จำกัดได้</p>	<p>1. นักเรียนสามารถจัดทำกรอบแนวทางการจัดการทางการตลาดของบริษัท สบายสมใจ จำกัดได้</p>

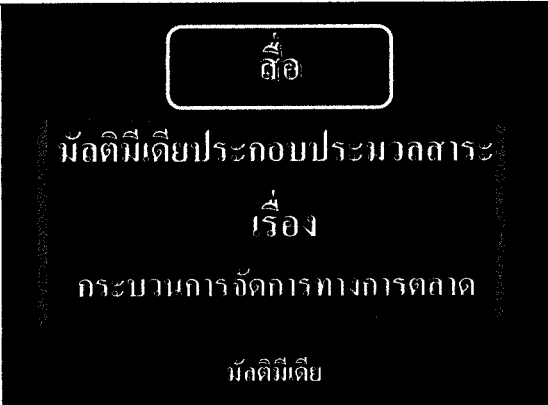

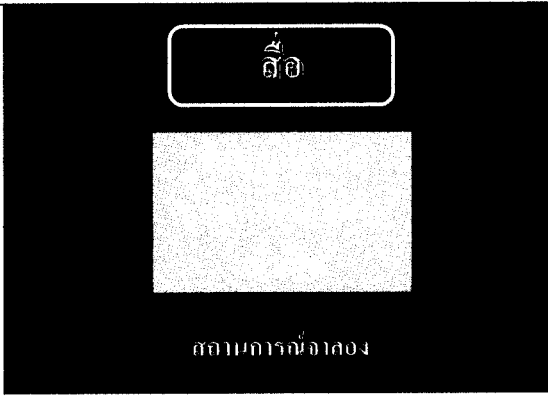

ที่	ภาพ	เสียง
21.	<p style="text-align: center;">วัตถุประสงค์</p> <p style="text-align: center;">2. สามารถปฏิบัติการวางแผน ติดตามผลทางการตลาดได้</p>	2. นักเรียนสามารถปฏิบัติการวางแผน และติดตามผลทางการตลาดได้
22.	<p style="text-align: center;">บริบท และ สถานการณ์</p>	บริบทและสถานการณ์
23.		บริบท ได้แก่ ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัด ช่างลำปาง
24.		มุมมองวิชาการ





ที่	ภาพ	เสียง
26.		<p>สถานการณ์นักเรียนในฐานะเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด</p>
27.		<p>ดำเนินการจัดอบรมให้พนักงานในฝ่ายมีความรู้เกี่ยวกับการจัดการตลาด</p>
28.		<p>และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด ได้</p>



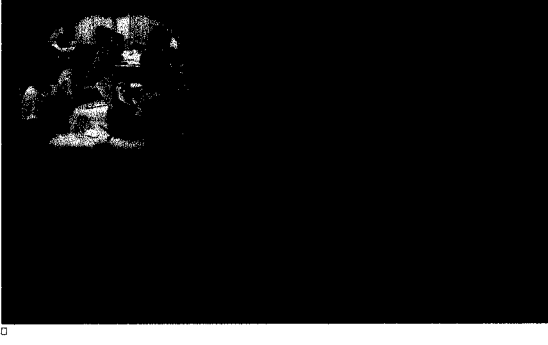

ที่	ภาพ	เสียง
29.		<p>นักเรียนต้องเผชิญประสบการณ์ตามภารกิจและงานที่กำหนดให้</p>
30.		<p>ภารกิจ หมายถึงกิจกรรมใหญ่</p>
31.		<p>ส่วนงาน เป็นกิจกรรมย่อยของกิจกรรมใหญ่</p>
32.		<p>ซึ่งนักเรียนต้องปฏิบัติตามคู่มือเผชิญประสบการณ์ ดังนี้</p>


ที่	ภาพ	เสียง
33.	<p data-bbox="491 376 842 465">ภารกิจ/งาน</p>  <p data-bbox="571 712 762 743">ศึกษาประมวลสาระ</p>	<p data-bbox="970 421 1321 497">ศึกษาประมวลสาระ เรื่อง แนวคิด เกี่ยวกับการตลาด</p>
34.	<p data-bbox="491 801 842 891">ภารกิจ/งาน</p>  <p data-bbox="539 1137 778 1169">ศึกษาสถานการณ์จำลอง</p>	<p data-bbox="970 846 1337 922">ศึกษาสถานการณ์จำลอง ของบริษัท สวยสมใจ จำกัด</p>
35.	<p data-bbox="491 1227 842 1317">ภารกิจ/งาน</p>  <p data-bbox="571 1518 778 1550">วิเคราะห์สภาพแวดล้อม</p>	<p data-bbox="970 1272 1369 1348">จากนั้นให้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทาง การตลาด</p>
36.	<p data-bbox="491 1608 842 1697">ภารกิจ/งาน</p>  <p data-bbox="491 1921 842 1953">จัดทำกรอบแนวทางการจัดการตลาด</p>	<p data-bbox="970 1653 1369 1729">จัดทำกรอบแนวทางการจัดการทางการ ตลาด</p>

ที่	ภาพ	เสียง
37.	<p data-bbox="501 376 847 450">ภารกิจ/งาน</p>  <p data-bbox="491 629 868 658">ปฏิบัติรวบรวมและติดตามผลตามภารกิจ</p>	<p data-bbox="979 412 1369 495">ปฏิบัติการวางแผนและติดตามผลทางการตลาด</p>
38.	<p data-bbox="501 741 847 815">ภารกิจ/งาน</p>  <p data-bbox="619 1055 740 1084">เสนอผลงาน</p>	<p data-bbox="995 786 1193 815">และนำเสนอผลงาน</p>
39.	<p data-bbox="564 1144 788 1240">สื่อ</p>  <p data-bbox="603 1491 740 1520">ประมวลสาระ</p>	<p data-bbox="995 1178 1283 1218">สื่อที่ใช้ ได้แก่ ประมวลสาระ</p>
40.	<p data-bbox="564 1603 788 1700">สื่อ</p> <p data-bbox="533 1715 820 1771">มัลติมีเดียสำหรับ</p> <p data-bbox="596 1805 756 1861">ปฐมนิเทศ</p> <p data-bbox="475 1877 877 1933">ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์</p> <p data-bbox="619 1962 724 1995">มัลติมีเดีย</p>	<p data-bbox="995 1637 1193 1677">มัลติมีเดียปฐมนิเทศ</p>

ที่	ภาพ	เสียง
41.		มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง กระบวนการจัดการทางการตลาด
42.		คู่มือเผชิญประสบการณ์
43.		และสถานการณ์จำลอง
44.		การประเมินจะประเมินจาก แบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญ ประสบการณ์เป็นแบบทดสอบแบบ ปรนัยอย่างละ 10 ข้อ

ที่	ภาพ	เสียง
45.	<p style="text-align: center;">การประเมิน</p>  <p style="text-align: center;">การปฏิบัติงานกลุ่ม</p>	<p>จากการปฏิบัติงานกลุ่ม ได้แก่ ความร่วมมือในการทำงาน</p>
46.	<p style="text-align: center;">การประเมิน</p>  <p style="text-align: center;">การปฏิบัติงานกลุ่ม</p>	<p>ความรับผิดชอบ การแสดงความคิดเห็น การแก้ปัญหา</p>
47.	<p style="text-align: center;">การประเมิน</p>  <p style="text-align: center;">การปฏิบัติงานกลุ่ม</p>	<p>และการยอมรับคำแนะนำและปรับปรุง</p>
48.	<p style="text-align: center;">การประเมิน</p>  <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin-left: auto; margin-right: auto;"> <p>การวิเคราะห์ สภาพ แวดล้อม บริษัทสวย สนใจจำกัด</p> </div> <p style="text-align: center;">ชี้แจง</p>	<p>ประเมินจากชิ้นงาน ได้แก่ รายงานการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด ของบริษัท สวยสนใจ จำกัด</p>





ที่	ภาพ	เสียง
49.		<p>และรายงานการวางแผนและติดตามผล ทางการตลาด</p>
50		<p>และจากการทำแบบฝึกหัดจำนวน 10 ข้อ</p>
51.		<p>ต่อไปนี้จะให้นักเรียนเข้าสู่วิชา ประสบการณ์ได้แล้วค่ะ</p>
52.		<p>FI ดนตรีประจำรายการ</p>

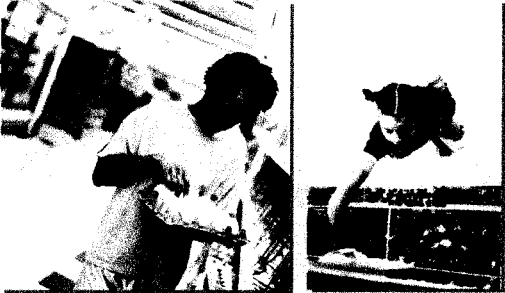


ที่	ภาพ	เสียง
53.		<p>ดนตรีประจำรายการ</p>
54.	<p>รัตนา แก้วบุญเรือง</p> <p>บทและผู้ควบคุมการผลิต</p>	<p>ดนตรีประจำรายการ</p> <p>FO</p>


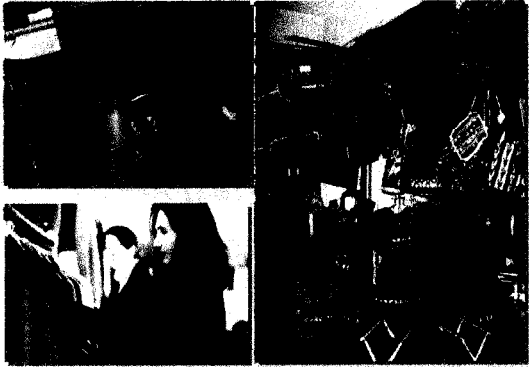


บทมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ
เรื่อง "กระบวนการจัดการทางการตลาด"



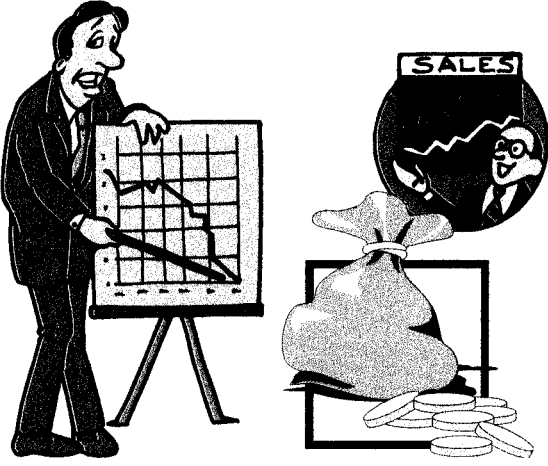

หน่วยประสภการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น





ที่	ภาพ	เสียง
1.	มัลติมีเดีย ประกอบประมวลสาระ	FI ดนตรีประจำรายการ
2.	วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น	ดนตรีประจำรายการ
3.	เรื่อง <u>กระบวนการจัดการ</u> ทางการตลาด	ดนตรีประจำรายการ
4.	สำหรับ ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ	ดนตรีประจำรายการ FO





ที่	ภาพ	เสียง
5.		การตลาด
6.		เป็นกระบวนการในการ
7.		ทำกิจกรรมต่าง ๆ
8.		ที่ทำให้สินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค

ที่	ภาพ	เสียง
9.		<p>เน้นการตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อ</p>
10.		<p>และก่อให้เกิดความพึงพอใจทั้ง 2 ฝ่าย</p>
11.	<p>ความสำคัญของการตลาด</p> <p>การดำเนินงานธุรกิจ</p> <p>ต่อสังคมและเศรษฐกิจของประเทศ</p>	<p>การตลาดมีความสำคัญใน 2 ประการคือ การดำเนินงานธุรกิจ และมีความสำคัญต่อสังคมและเศรษฐกิจของประเทศ</p>
12.		<p>การตลาดมีความสำคัญต่อธุรกิจ คือ</p>

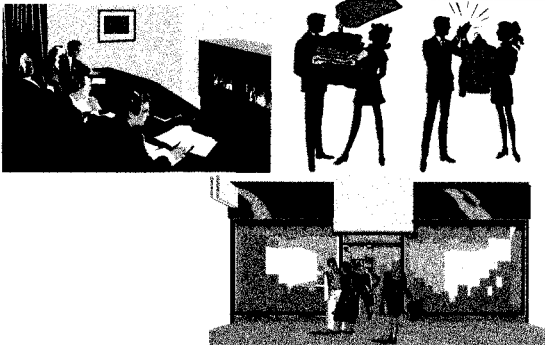
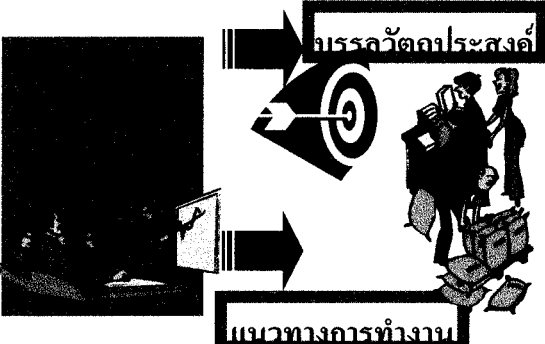
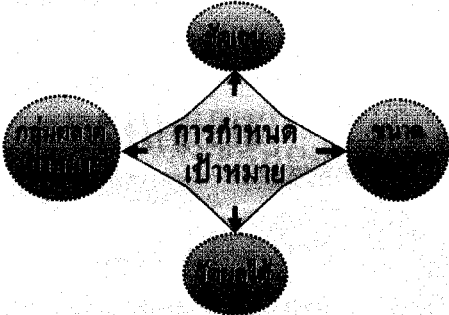

ที่	ภาพ	เสียง
13.		ผลิตสินค้า
14.		ให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค
15.		ทำให้เกิดการวิเคราะห์
16.		วิจัยความต้องการของผู้บริโภค

ที่	ภาพ	เสียง
17.		<p>สามารถดำเนินการให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด</p>
18.		<p>ความเป็นอยู่ของประชาชนดีขึ้น</p>
19.		<p>และต้นทุนการผลิตลดลง</p>
20.		<p>ส่วนการดำเนินการจัดการตลาดให้ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพต้อง ประกอบด้วย 5 ขั้นตอน คือ</p>


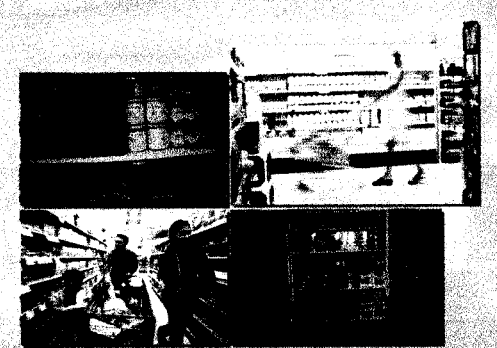

ที่	ภาพ	เสียง
21.	 <p>1. การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p>	<p>ขั้นที่ 1 การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p>
22.	 <p>1. การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p> <p>2. การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด</p>	<p>ขั้นที่ 2 การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด</p>
23.	 <p>1. การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p> <p>2. การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด</p> <p>3. การกำหนดนโยบายทางการตลาด</p>	<p>ขั้นที่ 3 การกำหนดนโยบายทางการตลาด</p>
24.	 <p>1. การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p> <p>2. การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด</p> <p>3. การกำหนดนโยบายทางการตลาด</p> <p>4. การวางแผนทางการตลาด</p>	<p>ขั้นที่ 4 การวางแผนทางการตลาด และ</p>

ที่	ภาพ	เสียง
25.	 <ol style="list-style-type: none"> 1. การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด 2. การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด 3. การกำหนดนโยบายทางการตลาด 4. การวางแผนทางการตลาด 5. การติดตามตรวจสอบ และประเมินทางการตลาด 	<p>ขั้นที่ 5 การติดตามตรวจสอบและประเมินทางการตลาด</p>
26.	 <p>การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p> <p>สภาพแวดล้อมภายใน</p> <p>สภาพแวดล้อมภายนอก</p>	<p>ขั้นที่ 1 การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด เป็นการประเมินสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกของธุรกิจ</p>
27.	 <p>การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p> <p>พิจารณาจุดอ่อน/จุดแข็งของกิจการ</p> <p>พิจารณาโอกาสและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจทางการตลาด</p>	<p>เพื่อพิจารณาจุดอ่อนหรือจุดแข็งของกิจการ</p> <p>พิจารณาโอกาสและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจทางการตลาด</p>
28.	 <p>การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด</p> <p>พิจารณาจุดอ่อน/จุดแข็งของกิจการ</p> <p>พิจารณาโอกาสและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจทางการตลาด</p> <p>ประกอบการศึกษาเชิง</p>	<p>ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้จากการประเมินใช้ประกอบการตัดสินใจ</p>

ที่	ภาพ	เสียง
29.	 <p>กำหนดวัตถุประสงค์</p> <p>ถูกต้อง</p> <p>กำหนดวัตถุประสงค์</p> <p>ประเมินผล</p> <p>ประสบความสำเร็จ</p>	<p>ขั้นที่ 2 กำหนดวัตถุประสงค์การตลาด เพื่อมุ่งตอบสนองต่อตลาดเป้าหมาย การกำหนดวัตถุประสงค์ที่ถูกต้องและเหมาะสม จะทำให้การดำเนินงานทางการตลาดประสบผลสำเร็จ</p>
30.	 <p>กำหนดนโยบาย</p> <p>กำหนดขอบเขตแนวทางการปฏิบัติด้านการตลาด</p> <p>กรอบในการตัดสินใจ</p>	<p>ขั้นที่ 3 การกำหนดนโยบาย เป็นการกำหนดขอบเขตแนวทางการตลาดอย่างกว้าง ๆ เพื่อช่วยเป็นกรอบในการตัดสินใจ ปฏิบัติให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายได้</p>
31.	 <p>การวางแผน</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <p>นโยบายของ</p>	<p>ขั้นที่ 4 การวางแผนการตลาด การวางแผนที่ดี จะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์และนโยบายทางการตลาดขององค์กรนั้น</p>
32.		<p>ประเด็นสำคัญของการวางแผนทางการตลาด มีดังนี้</p>

ที่	ภาพ	เสียง
33.	<p>กำหนดวิสัยทัศน์องค์กร</p> 	<p>ประการแรก กำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กรเป็นการมองอนาคตของฝ่ายบริหารในระยะยาว จะมีการขยายตัวในด้านใด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือการขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p>
34.	<p>กำหนดพันธกิจขององค์กร</p> 	<p>ประการที่ 2 การกำหนดพันธกิจขององค์กรเป็นการกำหนดภาระงานที่องค์กรต้องทำ เพื่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ และเป็นแนวทางในการทำงานของสมาชิก</p>
35.	<p>กำหนดเป้าหมาย</p> 	<p>ประการที่ 3 การกำหนดเป้าหมายต้องมีความชัดเจนและสามารถวัดผลได้ การกำหนดเป้าหมายต้องพิจารณา กลุ่มตลาดเป้าหมายและขนาดของตลาด</p>
36.	<p>กำหนดกลยุทธ์การดำเนินงาน</p>  <p>เครื่องมือ ในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด</p>	<p>ประการที่ 4 การกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงาน เพื่อเป็นเครื่องมือในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด</p>

ที่	ภาพ	เสียง
37.	<p style="text-align: center;">การจัดทำแผนการตลาด</p> 	<p>ประการที่ 5 การจัดทำแผนการตลาด ประกอบด้วย ลักษณะงานและขอบเขตของงาน ระยะเวลา งบประมาณ ผลสำเร็จที่คาดหวัง และผู้รับผิดชอบ</p>
38.	<p style="text-align: center;">5 การประเมิน</p> 	<p>ขั้นที่ 5 การติดตาม การตรวจสอบและการประเมินทางการตลาด เป็นกลไกสำคัญในการกำกับการดำเนินการต่าง ๆ ทางการตลาดให้ดำเนินไปอย่างถูกต้องตามแผนที่กำหนดไว้ ต้องนำข้อมูลมาทบทวนและปรับปรุงแก้ไข</p>
39.		<p>ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการตลาด</p>
40.		<p>หากดำเนินการตามขั้นตอนดังกล่าว</p>

ที่	ภาพ	เสียง
41.		<p>จะทำให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ</p>
42.		<p>มีกิจการค้าที่ก้าวหน้า</p>
43.		<p>และเจริญเติบโตต่อไป</p>
44.	<p>รัตนา แก้วบุญเรือง บทและผู้ควบคุมการผลิต</p>	<p>FI</p> <p>คนตรีประจำราชการ</p> <p>FO</p>

สถานการณ์จำลอง
หน่วยประสบการณ์ที่ 14
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

ข้อมูลเกี่ยวกับจังหวัดนครปฐม

จังหวัดนครปฐม มีอาณาเขตติดกับจังหวัดเพชรบุรี ทางเหนือติดกับจังหวัดสุพรรณภูมิ ทางใต้ติดกับจังหวัดนครศรีธรรมราช เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบสูงทำให้จังหวัดนครปฐมมีอากาศร้อนและอากาศหนาวจัดในฤดูหนาว แบ่งพื้นที่ตามเขตการปกครองเป็น 4 อำเภอกับอีก 1 กิ่งอำเภอ คือ อำเภอเมืองนครปฐม อำเภอสุคนทรศ อำเภออู่ตะเภา อำเภอไทรน้อย และกิ่งอำเภอหนองหญ้าปล้อง จากการสำรวจปี พ.ศ. 2547 จังหวัดนครปฐมมีประชากรทั้งสิ้น 1,852,375 คน เป็นชาย 815,045 คน เป็นหญิง 1,037,330 คน อำเภอที่มีประชากรมากที่สุดได้แก่ อำเภอเมืองนครปฐม รองลงมาได้แก่ อำเภอสุคนทรศ อำเภออู่ตะเภา อำเภอไทรน้อย และกิ่งอำเภอหนองหญ้าปล้อง ตามลำดับ (โปรดดูตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนประชากรของจังหวัดนครปฐม แบ่งตามอำเภอ

อำเภอ/กิ่งอำเภอ	จำนวนประชากร		รวม
	ชาย	หญิง	
อำเภอเมืองนครปฐม	252,664	373,440	626,104
อำเภอสุคนทรศ	195,611	248,960	444,571
อำเภออู่ตะเภา	203,761	124,479	328,240
อำเภอไทรน้อย	89,655	186,719	276,374
กิ่งอำเภอหนองหญ้าปล้อง	73,354	103,735	177,089
รวม	815,045	1,037,333	1,852,375

ประชากรในอำเภอเมืองนครปฐมส่วนใหญ่อยู่ในวัยทำงาน 231,658 คน รองลงมาได้แก่ วัยรุ่น 194,092 คน วัยเด็ก 131,482 คน และวัยชรา 68,872 คน ตามลำดับ ตามตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ช่วงวัยของประชากรในอำเภอเมืองนครปฐม

ช่วงวัย	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)
วัยเด็ก (1-15 ปี)	351,951	131,482
วัยรุ่น (16-20 ปี)	592,760	194,092
วัยทำงาน (21-59 ปี)	685,379	231,658
วัยชรา (60 ปีขึ้นไป)	222,285	68,872
รวม	1,852,375	626,104

ประชากรดำเนินชีวิตแบบเรียบง่าย ไม่ฟุ้งเฟ้อจับจ่ายใช้สอยในสิ่งที่จำเป็น รักความสะอาด ชุมชนในอำเภอเมืองอัญมณีประกอบด้วย โรงเรียนอัญมณีศึกษา เป็นโรงเรียนระดับมัธยมศึกษา เปิดสอนตั้งแต่ ระดับประถมศึกษาปีที่ 1 ถึงระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนอนุบาลอัญมณี มีศูนย์ราชการอยู่ในตัวเมือง มีวัด มีห้างสรรพสินค้าดาวรุ่งในอำเภอเมืองอัญมณี มีผู้ประกอบการค้า ทั้งแบบเจ้าของคนเดียว และแบบห้างหุ้นส่วน ผู้ประกอบการค้าแบบเจ้าของคนเดียวมี 246 ราย ผู้ประกอบการค้าในลักษณะบริษัท 42 บริษัท ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล 74 ราย และห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 98 ราย มีธนาคารพาณิชย์เปิดดำเนินการทั้งสิ้น 4 ธนาคาร และมีแหล่งเงินทุนในรูปแบบอื่น อาทิ สหกรณ์ออมทรัพย์ และการกู้ยืมนอกระบบ

ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท สวยสมใจ จำกัด

บริษัท สวยสมใจ จำกัด ตั้งอยู่อำเภอเมือง จังหวัดนครอัญมณี เป็นบริษัทผลิตสินค้าอุปโภค ทางด้านการชำระล้างและบำรุงผิวกาย สินค้าประกอบด้วย แป้ง สบู่ แชมพู โลชั่นบำรุงผิว โดยสินค้าแต่ละชนิด อยู่ภายใต้ยี่ห้อ สวยสมใจ

การบริหารงานของบริษัท สวยสมใจ จำกัด แบ่งโครงสร้างงานออกเป็น 4 ฝ่ายดังนี้

1. ฝ่ายบริหาร
2. ฝ่ายการตลาด
3. ฝ่ายขาย
4. ฝ่ายการเงินและบัญชี

โดยในแต่ละฝ่ายจะมีผู้จัดการฝ่ายเป็นผู้ควบคุมดูแลระบบการทำงาน ซึ่งบริษัท สวยสมใจ จำกัด เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่ ผลิตสินค้าภายใต้ยี่ห้อสวยสมใจด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการจ้างแรงงานจากคนในท้องถิ่น ทรัพยากรที่นำมาผลิตล้วนแต่สั่งซื้อมาจากต่างประเทศมีคู่แข่งทางการค้าอยู่ 2 ราย คือ ห้างหุ้นส่วน จำกัดศิริโรจน์ เป็นผู้ประกอบการค้า ผลิตสบู่และแชมพู และบริษัท งามผ่อง จำกัด ผลิตสินค้าประเภท แป้ง และโลชั่นบำรุงผิว

ช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของบริษัท สวยสมใจ จำกัด ปัจจุบันได้วางจำหน่ายที่ ห้างสรรพสินค้าดาวรุ่งเพียงแห่งเดียว การตอบรับจากผู้บริโภคอยู่ในเกณฑ์ดี เนื่องจากคุณภาพสินค้าและราคา ใกล้เคียงกับคู่แข่ง

สิ่งที่ต้องทำ

1. ให้นักเรียนวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในกิจการของบริษัท สวายสมใจ จำกัด
2. ให้นักเรียนวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการของบริษัท สวายสมใจ จำกัด
3. ให้นักเรียนกำหนดช่องทางในการจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท สวายสมใจ จำกัด
4. ให้นักเรียนกำหนดวิธีการส่งเสริมการตลาด ให้กับบริษัท สวายสมใจ จำกัด
5. ให้นักเรียนกำหนดวัตถุประสงค์การตลาดให้กับบริษัท สวายสมใจ จำกัด
6. ให้นักเรียนวางแผนการตลาดให้กับบริษัท สวายสมใจ จำกัด โดย
 - 6.1 กำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กร
 - 6.2 กำหนดพันธกิจขององค์กร
 - 6.3 กำหนดเป้าหมายทางการตลาด
 - 6.4 กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงาน
7. ให้นักเรียนดำเนินการติดตาม ตรวจสอบ และประเมินทางการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

**ให้นักเรียนดำเนินการและศึกษาตามแผนเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 14
โดยปฏิบัติตามคู่มือเผชิญประสบการณ์**

เกณฑ์การประเมินชิ้นงาน (สำหรับครู)

หน่วยประสมการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

หน่วยประสมการณ์หลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

คำชี้แจง ให้นักเรียนดำเนินการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของบริษัท สวายสมใจ จำกัด ให้ครบทั้ง 2 หัวข้อ ดังนี้

1. สภาพแวดล้อมภายในบริษัท สวายสมใจ จำกัด จากสถานการณ์จำลอง (7 คะแนน)

1.1 เขียนรายละเอียดทรัพยากร ได้แก่ แรงงานจากท้องถิ่น เครื่องมือเทคโนโลยีทันสมัย ได้ 2 คะแนน เขียนไม่ครบได้ 1 คะแนน ไม่เขียนรายละเอียดทรัพยากร ได้ 0 คะแนน

1.2 เขียนโครงสร้างของบริษัทประกอบด้วย ฝ่ายบริหาร ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการขาย และ ฝ่ายการเงินและบัญชี ได้ 2 คะแนน เขียนไม่ครบได้ 1 คะแนน เขียนไม่ถูกต้องได้ 0 คะแนน

1.3 เขียนผลิตภัณฑ์ของบริษัทประกอบด้วย แป้ง สบู่ แชมพู โลชั่นบำรุงผิว ได้ 2 คะแนน เขียนไม่ครบได้ 1 คะแนน เขียนไม่ถูกต้องได้ 0 คะแนน

1.4 เขียนช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ คือ วางจำหน่ายที่ห้างสรรพสินค้าดาวรุ่ง ได้ 1 คะแนน เขียนไม่ถูกต้องได้ 0 คะแนน

2. สภาพแวดล้อมภายนอกบริษัท สวายสมใจ จำกัด จากสถานการณ์จำลอง (6 คะแนน)

2.1 วิเคราะห์ประชากร ให้วิเคราะห์ครอบคลุมช่วงวัยของประชากรในชุมชนและ ลักษณะนิสัยของประชากร ได้ 2 คะแนน เขียนไม่ครบได้ 1 คะแนนหรือเขียนไม่ถูกต้องได้ 0 คะแนน

2.2 วิเคราะห์ชุมชน ให้วิเคราะห์ครอบคลุมสถานที่ศึกษา สถานที่ราชการ ร้านค้าห้างร้านที่มีอยู่ในชุมชน ได้ 2 คะแนน เขียนไม่ครบได้ 1 คะแนน เขียนไม่ถูกต้องได้ 0 คะแนน

2.3 วิเคราะห์คู่แข่งชั้น ระบุ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ศิริ โฉม และบริษัท งามผ่อง จำกัด ได้ 2 คะแนน เขียนไม่ครบได้ 1 คะแนน เขียนไม่ถูกต้องได้ 0 คะแนน

กลุ่มที่	วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน				วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก			คะแนนรวม
	วิเคราะห์ทรัพยากร	วิเคราะห์โครงสร้าง	วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์	วิเคราะห์ช่องทางจัดจำหน่าย	วิเคราะห์ประชากร	วิเคราะห์ชุมชน	วิเคราะห์คู่แข่ง	
กลุ่มที่ 1								
กลุ่มที่ 2								
กลุ่มที่ 3								
กลุ่มที่ 4								
กลุ่มที่ 5								

ลงชื่อ.....

(นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง)

ผู้ประเมิน

เกณฑ์การประเมินชิ้นงาน (สำหรับครู)
หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น
หน่วยประสบการณ์หลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

คำชี้แจง ให้นักเรียนดำเนินการวางแผนทางการของบริษัท สวายสมใจ จำกัด ให้ครบทั้ง 5 หัวข้อ ดังนี้

1. กำหนดวิสัยทัศน์เขียนรายละเอียดครอบคลุม การวางแผนการขายตัวทางธุรกิจในอนาคตในระยะยาวตามแนวคิดของกลุ่มได้ 2 คะแนน เขียนไม่ครอบคลุมได้ 1 คะแนน ไม่เขียนรายละเอียดได้ 0 คะแนน
2. กำหนดพันธกิจ เขียนรายละเอียดครอบคลุมภาระงานที่องค์กรต้องทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามแนวคิดของกลุ่มได้ 2 คะแนน เขียนไม่ครอบคลุมได้ 1 คะแนน ไม่เขียนรายละเอียดได้ 0 คะแนน
3. กำหนดเป้าหมายทางการตลาด เขียนรายละเอียดครอบคลุมเป้าหมายทางการตลาดตามแนวคิดของกลุ่มที่มีกิจกรรมชัดเจนได้ 2 คะแนน เขียนไม่ครอบคลุมได้ 1 คะแนน ไม่เขียนรายละเอียดได้ 0 คะแนน
4. กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงาน เขียนรายละเอียดเกี่ยวกับเครื่องมือที่จะใช้ในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดให้บรรลุเป้าหมายตามแนวคิดของกลุ่มได้ 2 คะแนน เขียนไม่ครอบคลุมได้ 1 คะแนน ไม่เขียนรายละเอียดได้ 0 คะแนน
5. การจัดทำแผนการตลาด เป็นการกำหนดรายละเอียดของงานซึ่งประกอบด้วย ลักษณะงาน/ขอบเขตของงาน ระยะเวลา งบประมาณ ผลสำเร็จที่คาดหวัง และผู้รับผิดชอบได้ 2 คะแนน เขียนไม่ครอบคลุมได้ 1 คะแนน ไม่เขียนรายละเอียดได้ 0 คะแนน

กลุ่มที่	หัวข้อที่ให้วิเคราะห์					คะแนนรวม
	วิสัยทัศน์	พันธกิจ	เป้าหมาย	กลยุทธ์	แผนการตลาด	
1						
2						
3						
4						
5						

ลงชื่อ.....

(นางสาวรัตนนา แก้วบุญเรือง)

ผู้ประเมิน

แบบประเมินพฤติกรรมกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม (สำหรับครู)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

คำชี้แจง ครูสังเกตพฤติกรรมกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม แล้วประเมินการปฏิบัติงานของนักเรียนตามรายการประเมินในตารางด้านล่าง

- | | | |
|-----------------|---|---|
| ระดับการประเมิน | 4 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดีมาก |
| | 3 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดี |
| | 2 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับพอใช้ |
| | 1 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับต้องปรับปรุง |

กลุ่มที่.....ชั้น/แผนก.....

ลำดับ ที่	ชื่อ - สกุล	พฤติกรรม																				รวม (20)
		ความร่วมมือ				การแสดง ความคิดเห็น				การรับฟัง ความคิดเห็น				ความตั้งใจ ในการทำงาน				การมีส่วนร่วม ในการอภิปราย				
		4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1	
1																						
2																						
3																						
4																						

- | | | |
|-----------------|-------|--|
| เกณฑ์การประเมิน | 16-20 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดีมาก ได้ 2 คะแนน |
| | 11-15 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดี ได้ 1.5 คะแนน |
| | 6-10 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับพอใช้ ได้ 1 คะแนน |
| | 1-5 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับต้องปรับปรุงได้ 0.5 คะแนน |

ลงชื่อ.....

(นางสาวรศนา แก้วบุญเรือง)

ผู้ประเมิน

หน่วยประสบการณ์ที่ 15
เรื่อง
การจัดการขายเบื้องต้น

**แบบเสนอประสบการณ์
การจัดการขายเบื้องต้น**

หน่วยประสบการณ์	ประสบการณ์หลัก	ประสบการณ์รอง
15. การจัดการขายเบื้องต้น	15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย	15.1.1 การวิเคราะห์รายการเพื่อจำแนกประเภทการขาย 15.1.2 การสร้างแบบฟอร์มมาตรฐาน คุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย
	15.2 การดำเนินการขาย	15.2.1 การจัดกระบวนการขาย 15.2.2 การปฏิบัติการขายสินค้า

แบบเสนอภารกิจและงาน

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสงค์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ประสงค์หลักที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย

ประสงค์รอง	ภารกิจ	งาน
15.1.1 การวิเคราะห์รายการเพื่อจำแนกประเภทการขาย	1. ศึกษาเรื่อง ความหมายและประเภทของการขาย	1.1 อ่านประมวลสาระ เรื่อง “ความหมายและประเภทของการขาย” 1.2 บันทึกสาระสำคัญ
	2. ดำเนินการแยกประเภทการขาย	2.1 ศึกษารายกรณีเกี่ยวกับประเภทการขาย 2.2 อภิปรายเกี่ยวกับประเภทของการขายในรายการ 2.3 เขียนประเภทของการขาย 2.4 ตรวจสอบความถูกต้อง 2.5 นำเสนอ 2.6 สรุป
15.1.2 การสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย	1. ศึกษา เรื่อง คุณสมบัติและจรรยาบรรณในอาชีพ	1.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง “คุณสมบัติ และ จรรยาบรรณในอาชีพ” 1.2 บันทึกสาระสำคัญ
	2. ดำเนินการสร้างแบบฟอร์ม	2.1 ศึกษารายแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย 2.2 เขียนหัวข้อในตารางประกอบด้วย - ลำดับที่ - กำหนดหัวข้อคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย - กำหนดหัวข้อจรรยาบรรณในอาชีพการขาย 2.3 เขียนรายละเอียดหัวข้อคุณสมบัติของผู้บริหารงานขายประกอบด้วย

แบบเสนอภารกิจและงาน (ต่อ)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสภการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ประสภการณ์หลักที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย

ประสภการณ์รอง	ภารกิจ	งาน
		<ul style="list-style-type: none"> - เป็นนักจัดการ - เป็นผู้เสริมสร้างทัศนคติที่ดี - เป็นนักขายมืออาชีพ - เป็นผู้นำที่ดี - เป็นที่พึ่งของพนักงานขาย <p>2.4 เขียนรายละเอียดหัวข้อ จรรยาบรรณในอาชีพการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> - จรรยาบรรณของพนักงาน ขายที่พึ่งมีต่อลูกค้า - จรรยาบรรณของพนักงาน ขายที่พึ่งมีต่อกิจการ - จรรยาบรรณของพนักงาน ขายที่พึ่งมีต่อคู่แข่ง - จรรยาบรรณของพนักงาน ขายที่พึ่งมีต่อสังคม <p>2.5 ตรวจสอบความถูกต้อง</p>
	3. รายงานผล การสร้าง แบบฟอร์ม	<p>3.1 เสนอผลงานการสร้างแบบ ฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้ บริหารงานขาย</p> <p>3.2 วิพากษ์</p> <p>3.3 สรุป</p>

แบบเสนอภารกิจและงาน (ต่อ)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสพการณ์ที่ 15 เรื่อง การจัดการขายเบื้องต้น

ประสพการณ์หลักที่ 15.2 เรื่อง การดำเนินการขาย

ประสพการณ์รอง	ภารกิจ	งาน
15.2.1 การจัดกระบวนการขาย	1. สร้างแบบฟอร์มวิเคราะห์กระบวนการขาย	1.1 ชุมมัลคิมิเคียประกอบประมวลสาระ เรื่อง "หนทางสู่นักขายมืออาชีพ" 1.2 ตีตารางแบบฟอร์มวิเคราะห์กระบวนการขาย 1.3 เขียนหัวข้อในตารางประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> - ลำดับที่ - หัวข้อที่วิเคราะห์ - ผลการวิเคราะห์ 1.4 เขียนรายละเอียดหัวข้อที่วิเคราะห์ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> - คุณสมบัติของลูกค้า - การเข้าพบลูกค้า - การเสนอขายสินค้า - การปิดการขาย - การติดตามผล - การรายงานผลการขาย
	2. ดำเนินการจัดกระบวนการขายของบริษัท สวายสมใจ จำกัด	2.1 วิเคราะห์สถานการณ์ของบริษัท สวายสมใจ จำกัด 2.2 เขียนคุณสมบัติของลูกค้าลงในช่องผลการวิเคราะห์ในตาราง 2.3 เขียนวิธีการเข้าพบลูกค้าลงในช่องผลการวิเคราะห์ในตาราง 2.4 เขียนวิธีการเสนอขายลงในช่องผลการวิเคราะห์ในตาราง 2.5 เขียนวิธีการปิดการขายลงในช่องผลการวิเคราะห์ในตาราง 2.6 เขียนวิธีการติดตามผลการขายลงในช่องผลการวิเคราะห์ในตาราง 2.7 เขียนรายงานผลการขายลงในช่องผลการวิเคราะห์ในตาราง

แบบเสนอภารกิจและงาน (ต่อ)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประมวลผลที่ 15 เรื่อง การจัดการขายเบื้องต้น

ประมวลผลหลักที่ 15.2 เรื่อง การดำเนินการขาย

ประมวลผลรอง	ภารกิจ	งาน
15.2.2 การปฏิบัติ การขายสินค้า	1. เตรียมการ เสนอ ขายสินค้า	1.1 จัดเตรียมสินค้าที่จะเสนอขาย 1.2 ศึกษารายละเอียดและคุณสมบัติของสินค้า 1.3 จัดเตรียมอุปกรณ์ในการเสนอขายสินค้า 1.4 จัดเตรียมกระบวนการขายตามลำดับขั้น - แสวงหาลูกค้า - เตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า - การเข้าพบลูกค้า - การเสนอขาย - การจัดซื้อได้แข็ง - การปิดการขาย - การติดตามผล
	2. เสนอขายสินค้า	2.1 นำเสนอสินค้า 2.2 เสนอขายสินค้าโดยใช้อุปกรณ์ในการช่วย ขายตามกระบวนการที่ได้จัดเตรียม 2.3 วิพากษ์ 2.4 สรุปการนำเสนอ 2.5 ทำแบบฝึกหัด

แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

เวลา 3 ชั่วโมง

ประสบการณ์

ประสบการณ์หลัก

15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย

ประสบการณ์รอง

15.1.1 การวิเคราะห์รายการหนี้เพื่อจำแนกประเภทการขาย

15.1.2 การสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย

15.2 การดำเนินการขาย

15.2.1 การจัดกระบวนการขาย

15.2.2 การปฏิบัติการขายสินค้า

วัตถุประสงค์

1. หลังจากเผชิญประสบการณ์ “การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถวิเคราะห์รายการหนี้เพื่อจำแนกประเภทการขาย และสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขายได้ถูกต้อง
2. หลังจากเผชิญประสบการณ์ “การดำเนินการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถจัดกระบวนการขาย และปฏิบัติการขายสินค้าได้ถูกต้อง

บริบทและสถานการณ์

บริบท

การเผชิญประสบการณ์ที่ 15 เรื่อง การจัดการขายเบื้องต้น นักเรียนประกอบกิจกรรม 2 อย่างตามลำดับก่อนหลัง คือ (1) การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย และ (2) การดำเนินการขาย โดยใช้เวลาในการประกอบกิจกรรม 3 ชั่วโมง ในการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย และการดำเนินการขาย นักเรียนต้องเตรียมวัสดุและอุปกรณ์ดังนี้ คือ ไม้บรรทัด ปากกา ดินสอ ยางลบ กระดาษ เครื่องมือช่วยขาย และสินค้า

ในการศึกษาเกี่ยวกับการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย และการดำเนินการขาย ใช้ห้องเรียนวิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง เป็นสถานที่เผชิญประสบการณ์

สถานการณ์

นักเรียนในฐานะเป็นผู้จัดการฝ่ายขายของบริษัท สบายสมใจ จำกัด มีหน้าที่ต้องดำเนินการจัดการให้พนักงานในฝ่ายมีความรู้เกี่ยวกับการขาย และปฏิบัติการขายสินค้าได้ นักเรียนจะต้องศึกษาและวิเคราะห์รายการหนี้ เพื่อจำแนกประเภทการขาย การสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขายการจัดกระบวนการขาย และการปฏิบัติการขาย

ขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์

ขั้นที่ 1 ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ โดยให้นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ เป็นข้อสอบแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ

ขั้นที่ 2

ปฐมนิเทศการเผชิญประสบการณ์
เป็นขั้นชี้แจงวัตถุประสงค์ ประสบการณ์ บริบท/สถานการณ์ ขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์ (ภารกิจ/งาน) สื่อ เครื่องมือ การประเมิน

- วัตถุประสงค์ในการเรียนมีดังนี้ (1)นักเรียนสามารถการวิเคราะห์รายกรณีเพื่อจำแนกประเภท การขายและสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติผู้บริหารงานขายได้ถูกต้อง และ (2) นักเรียนสามารถจัด กระบวนการขาย และปฏิบัติการขายสินค้าได้ถูกต้อง

- ประสบการณ์ที่นักเรียนต้องเผชิญ 2 ประสบการณ์ คือ (1) การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขายและ (2) การดำเนินการขาย

- บริบทในการเผชิญประสบการณ์ คือ ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง และมุมวิชาการ เวลาที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ 3 ชั่วโมง สิ่งที่นักเรียนต้องเตรียมคือ ไม้บรรทัด ปากกา ดินสอ ยางลบ กระดาษ เครื่องมือช่วยในการขาย และสินค้าที่นำมาเสนอขาย

- สถานการณ์ นักเรียนในฐานะเป็นผู้จัดการฝ่ายขาย มีหน้าที่ควบคุมดูแลเกี่ยวกับการขาย และ ดำเนินการขายสินค้าของบริษัท สบายใจ จำกัด

- ภารกิจ/งาน ในการเผชิญประสบการณ์ครอบคลุม (1) การศึกษาเรื่อง ความหมายและประเภท การขาย ดำเนินการแยกประเภทการขาย (2) ศึกษาเรื่องคุณสมบัติและจรรยาบรรณในอาชีพการขาย กระบวนการ ขาย เทคนิคการขาย (3) เตรียมการเสนอขายสินค้า และ (4) เสนอขายสินค้า

- สื่อที่ใช้ ได้แก่ ประมวลสาระ มัลติมีเดียปฐมนิเทศ รายกรณีศึกษา สถานการณ์จำลอง และ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ

- การประเมินจากการทำแบบทดสอบ งานที่กำหนดให้ทำ ได้แก่ การเสนอขายสินค้า พฤติกรรมการทำงาน และการทำแบบฝึกหัด

ขั้นที่ 3 เผชิญประสบการณ์ เป็นขั้นที่นักเรียนเผชิญประสบการณ์ เพื่อแสวงหาความรู้ความชำนาญ ในประสบการณ์นี้ นักเรียนต้องเผชิญประสบการณ์ 2 ประสบการณ์ คือ (1) การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย ประกอบด้วย การวิเคราะห์รายกรณีเพื่อจำแนกประเภทการขายและการสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้ บริหารงานขาย และ (2) การดำเนินการขายประกอบด้วย การจัดกระบวนการขาย และปฏิบัติการขายสินค้า

ขั้นที่ 4 รายงานความก้าวหน้า เมื่อนักเรียนได้เผชิญประสบการณ์และทำภารกิจ และงานในระยะ หนึ่งแล้ว นักเรียนต้องรายงานความก้าวหน้าการเขียนประเภทของการขาย ตีตารางแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติ ของผู้บริหารงานขาย ตีตารางแบบฟอร์มวิเคราะห์กระบวนการขาย และ วิเคราะห์กระบวนการขายสินค้าที่จะ เสนอขาย

ขั้นที่ 5 รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ เมื่อนักเรียน ได้เผชิญประสบการณ์หลักแต่ละ ประสบการณ์แล้ว นักเรียนรายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย และการดำเนินการขายสินค้า

ขั้นที่ 6 สรุปการเผชิญประสบการณ์ สรุปขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์ และชี้แนะแหล่งความรู้เพิ่มเติม

ขั้นที่ 7 ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ โดยให้นักเรียนทำแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ เป็นข้อสอบแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ

สื่อและแหล่งประสบการณ์

สื่อเผชิญประสบการณ์	แหล่งประสบการณ์
1. ประมวลสาระ	1. ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง
2. มัลติมีเดียปฐมนิเทศ	2. มุมวิชาการ
3. มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง “หนทางสู่นักขายมืออาชีพ”	3. มุมวัสดุและอุปกรณ์
4. รายการศึกษา	
5. สถานการณ์จำลอง	

การประเมิน

1. จากแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์
2. จากงานที่กำหนดให้ทำ คือ การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย และการดำเนินการขายสินค้า
3. จากการทำแบบฝึกหัด และ
4. จากการทำงานกลุ่ม

แผนเผชิญประสพการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสพการณ์ที่ 15 เรื่อง การจัดการขายเบื้องต้น

ประสพการณ์หลักที่ 15.1 เรื่อง การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย

เวลา 1 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. หลังจากเผชิญประสพการณ์ “วิเคราะห์รายการเพื่อจำแนกประเภทการขาย” แล้วนักเรียนสามารถวิเคราะห์รายการเพื่อจำแนกประเภทการขาย ได้ถูกต้อง
2. หลังจากเผชิญประสพการณ์ “การสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย” แล้วนักเรียนสามารถบอกและสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย ได้ถูกต้อง ประสพการณ์และบริบท

ก. ประสพการณ์ที่คาดหวัง

นักเรียนผ่านขบวนการวิเคราะห์รายการเพื่อจำแนกประเภทการขาย และการสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย แล้ว สามารถนำไปสู่การเป็นนักขายที่ดีได้

ข. บริบทและสถานการณ์

บริบท

ในการเผชิญประสพการณ์หลักที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย ใช้สถานที่ในการเผชิญประสพการณ์ คือ ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง และมุมวิชาการ และนักเรียนต้องเตรียมวัสดุอุปกรณ์ดังนี้ คือ ปากกา ดินสอ ยางลบ ไม้บรรทัด และกระดาษ โดยใช้เวลาในการเผชิญประสพการณ์จำนวน 1 ชั่วโมง

สถานการณ์

นักเรียนในฐานะเป็นผู้จัดการฝ่ายขายของ บริษัท สวสใจ จำกัด มีหน้าที่ต้องดำเนินการจัดการให้พนักงานในฝ่ายมีความรู้เกี่ยวกับการขาย ประเภทของการขาย และเป็นนักขายที่ดีของบริษัทได้ นักเรียนจะต้องวิเคราะห์รายการเพื่อจำแนกประเภทการขาย และการสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย โดยรูปแบบการเผชิญสถานการณ์เป็นกลุ่ม นักเรียนจะต้องปฏิบัติ 2 ข้อ คือ (1) อ่านประมวลสาระเรื่อง วิเคราะห์รายการเพื่อจำแนกประเภทการขาย และ (2) ดำเนินการสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย

สิ่งที่พึงระวังในการเผชิญประสพการณ์

รายละเอียดของกิจกรรมการเผชิญประสพการณ์ที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อเอกราย

ประสพการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อแหล่งความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
15.1.1 การวิเคราะห์รายกรณีเพื่อจำแนกประเภทการขยาย	1. ศึกษาเรื่องความหมายและประเภทของการขยาย 2. ดำเนินการแยกประเภทการขยาย	1.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง "ความหมายและประเภทของการขยาย" 1.2 บันทึกสาระสำคัญ 2.1 ศึกษากรณีเรื่องการจำแนกประเภทการขยาย 2.2 อภิปรายเกี่ยวกับประเภทของการขยายในรายกรณี 2.3 เขียนประเภทของการขยาย 2.4 ตรวจสอบความถูกต้อง 2.5 นำเสนอ 2.6 สรุป	SDL SDL PDL PDL PDL TDL/PDL PDL TDL/PDL	ความหมายและประเภทการขยาย	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง มุมวิชาการ	ประมวลสาระเรื่อง "ความหมายและประเภทของการขยาย" รายกรณีศึกษาเรื่อง การจำแนกประเภทการขยาย		
15.1.2 การสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขยาย	1. ศึกษาเรื่องคุณสมบัติและจรรยาบรรณในอาชีพ	1.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง "คุณสมบัติ และจรรยาบรรณในอาชีพ" 1.2 บันทึกสาระสำคัญ	PDL PDL PDL TDL/PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง	ประมวลสาระเรื่อง คุณสมบัติ และจรรยาบรรณในอาชีพ		ผลจากการแยกประเภทการขยาย

ประสบการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
	2. ดำเนินการ สร้างแบบฟอร์ม	2.1 คีตารางแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติ ของผู้บริหารงานขาย 2.2 เขียนหัวข้อในตารางประกอบด้วย - ลำดับที่ - กำหนดหัวข้อคุณสมบัติของ ผู้บริหารงานขาย - กำหนดหัวข้อจรรยาบรรณในอาชีพการ ขาย 2.3 เขียนรายละเอียดหัวข้อคุณสมบัติของ ผู้บริหารงานขาย ประกอบด้วย - เป็นนักจัดการ - เป็นผู้เสริมสร้างทัศนคติที่ดี - เป็นนักขายมืออาชีพ - เป็นผู้นำที่ดี - เป็นที่พึ่งของพนักงานขาย	PDL PDL PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง มูลนิธิทหาร		ปากกา ไม้บรรทัด ยางลบ กระดาษ	การทำงาน กลุ่ม

ประสมการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
		2.4 เขียนรายละเอียดหัวข้อบรรยายบรรยายในอาชีพ การขาย - จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อลูกค้า - จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อกิจการ - จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อคู่แข่ง - จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อสังคม 2.5 ตรวจสอบความถูกต้อง	PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง นุวิชาคาร			
	3. รายงานผล การสร้าง แบบฟอร์ม	3.4 เสนอผลงานการสร้างแบบฟอร์ม 3.5 วิพากษ์ 3.6 สรุปการนำเสนอ	PDL TDL/PDL TDL/PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง			ผลงาน การนำเสนอ

แผนกำกับประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 เรื่อง การจัดการขายเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 15.1 เรื่อง วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย

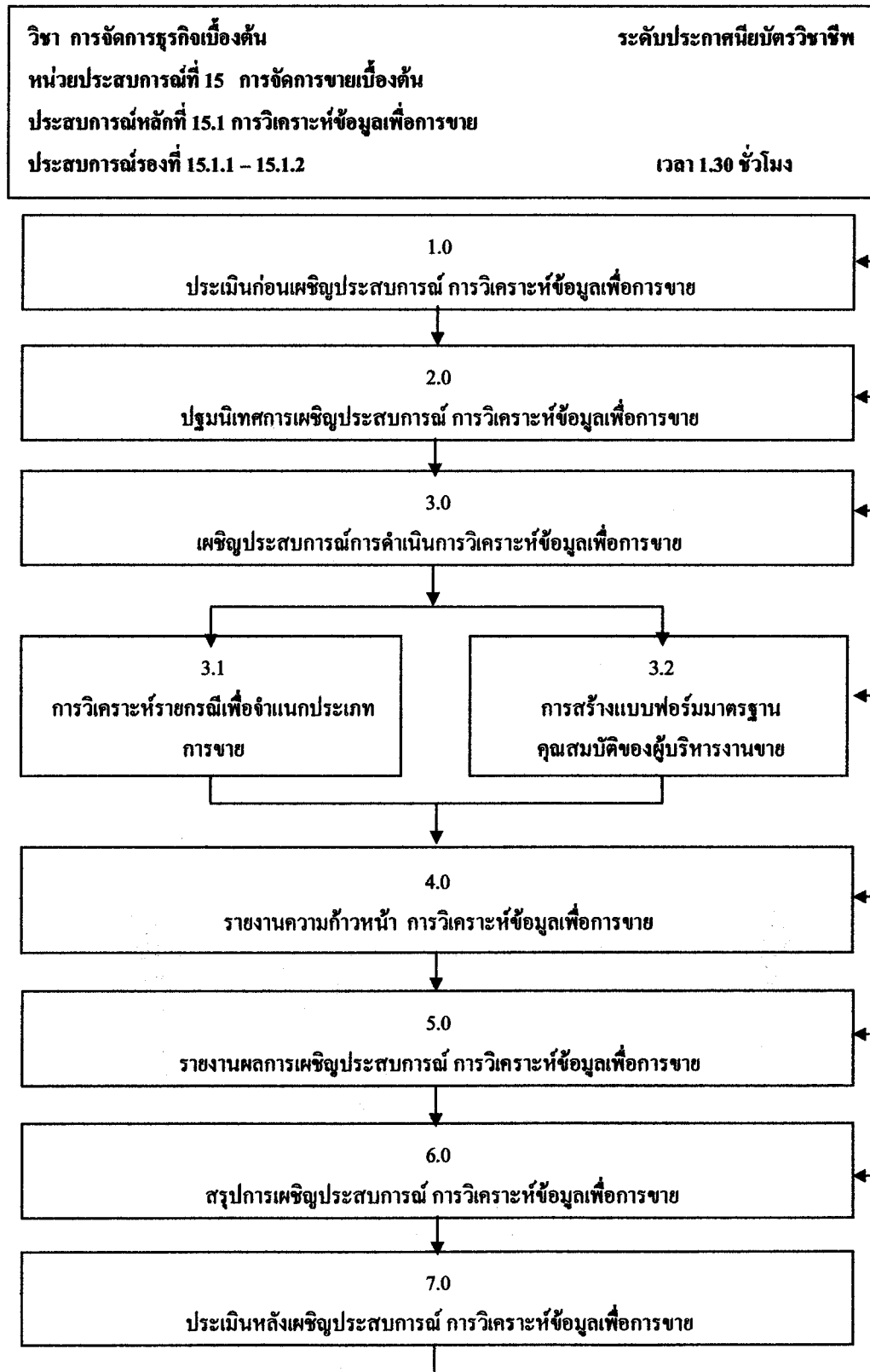
จำนวน 1 ชั่วโมง

ผู้สอน รัตนา แก้วบุญเรือง

จำนวนนักเรียน SDL 20 คน PDL 4 คน TDL 1 คน

ลำดับ	กิจกรรม/ภารกิจ	สื่อ	สถานที่	เวลา (นาที)
1.	ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ 1.1 ทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	5
2.	ปฐมนิเทศประสบการณ์ 2.1 วัตถุประสงค์ 2.2 ประสบการณ์ 2.3 บริบท/สถานการณ์ 2.4 ขั้นตอนการหาประสบการณ์ 2.5 สื่อ/เครื่องมือ 2.6 การประเมิน	มัลติมีเดีย ปฐมนิเทศ	มุมวิชาการ	5
3.	เผชิญประสบการณ์ 3.1 การวิเคราะห์รายกรณีเพื่อจำแนกประเภทการขาย 3.2 การสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย	ประมวลสาระ เรื่อง แนวคิด เกี่ยวกับการขาย รายกรณีศึกษา เกี่ยวกับประเภท การขาย	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง มุมวิชาการ	35
4.	รายงานความก้าวหน้า	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	5
5.	รายงานผลการเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	5
6.	สรุปการเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง อาคาร 4 ชั้น	5
7.	ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ 7.1 ทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	-

เส้นทางการเรียน



แผนผลิตสื่อ	
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น ประสบการณ์หลักที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย ประสบการณ์รองที่ 15.1.1 – 15.1.2	หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

ประเภทสื่อ : ประมวลสาระ มีอยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง แนวคิดเกี่ยวกับการขาย

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการขายได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถบอกประเภทของการขายได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถบอกคุณสมบัติของผู้บริหารงานขายได้ถูกต้อง
4. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการขาย” แล้วนักเรียนสามารถบอกจรรยาบรรณในอาชีพการขายได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

<p>การขาย เป็นกระบวนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เป็นศิลปะการจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการการขายแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ (1) การขายตามระบบการจัดจำหน่าย และ (2) การขายตามลักษณะของงานขาย และการขายด้วยวิธีการต่าง ๆ โดยไม่ใช้พนักงานขาย</p> <p>การขายสินค้าหรือบริการจะประสบผลสำเร็จได้ ผู้บริหารงานขายควรมีคุณสมบัติเป็นนักจัดการ เป็นผู้นำที่ดี เป็นนักขายมืออาชีพ เป็นที่พึ่งของพนักงานขายได้ และนักการขายทุกคนต้องมีจรรยาบรรณ ในอาชีพการขายซึ่งมีต่อลูกค้า ต่อกิจการ ต่อคู่แข่ง และต่อสังคมของตนเอง</p>

แหล่งที่มาของสื่อ

จิรวัดน์ ปล้องใหม่ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
 ไพรินทร์ แอ้มจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
 พิเชษฐ์ หลังทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
 บรรยงค์ โดจินดา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ด
 จินดนา สุนทรธรรม(2522) *ธุรกิจเบื้องต้น* เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตประมวลสาระมีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ขั้นตอนวางแผน (2) ขั้นตอนเตรียมการ
 (3) ขั้นตอนดำเนินการผลิต และ (4) ขั้นตอนประเมิน

1. ขั้นตอนวางแผน

1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการ
 ดำเนินการทางธุรกิจ

1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วย
 เจือใจ พฤติกรรม และเกณฑ์

1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสารเรื่อง หลักการตลาด นำมา
 กลับกรองและจำแนกเป็นตอนและหัวเรื่อง

2. ขั้นตอนเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ กระดาษ A4 เทปติดสัน กระดาษปกแข็ง A4
 หนังสือ ลวดเย็บกระดาษ เครื่องเย็บกระดาษ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์

3. ขั้นตอนดำเนินการผลิต

3.1 เขียนแผนผังแนวคิดในรูปแบบภูมิ

3.2 เขียนแผนการสอนประจำหน่วยและแผนการสอนประจำตอน ประกอบด้วย หัวเรื่อง
 แนวคิด และวัตถุประสงค์

3.3 เขียนเนื้อหาประกอบด้วย เกริ่นนำ เสนอเนื้อหาตามลำดับหัวข้อย่อย และสรุปเนื้อหา

3.4 จัดทำภาพประกอบ และคำอธิบายประกอบภาพ

3.5 ตรวจสอบความถูกต้องของภาษาที่ใช้

3.6 จัดพิมพ์และเข้าเล่ม

4. ขั้นตอนประเมินสื่อ

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหาและภาพประกอบ ดังนี้ (1) เนื้อหา
 ครอบคลุมความถูกต้อง ความทันสมัย การเรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก ความเหมาะสมกับวัยและระดับ
 สติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ และ (2) ภาพประกอบ ครอบคลุม ความชัดเจนของภาพ ความสอดคล้อง
 ของภาพกับเนื้อหา และคำอธิบายภาพถูกต้อง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,500 บาท
2. บุคลากร 2 คน
3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์ และหมึก

เครื่องพิมพ์

แผนผลิตสื่อ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 15.1 - 15.2

ประเภทสื่อ : มัลติมีเดียปฐมเทศ มีอยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง ปฐมเทศประสบการณ์หลักที่ 15.1 – 15.2

วัตถุประสงค์

หลังจากชมมัลติมีเดียปฐมเทศ เรื่อง “ปฐมเทศประสบการณ์หลักที่ 15.1 และ 15.2” แล้ว นักเรียนสามารถระบุวัตถุประสงค์ของประสบการณ์หลักที่ 15.1 และ 15.2 บริบท/สถานการณ์ การกิจ/งาน สื่อที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ และการประเมิน ได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

การเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 15 เรื่อง การจัดการขายเบื้องต้นแบ่งเป็น 2 ประสบการณ์หลัก ได้แก่ (1) ประสบการณ์หลักที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ นักเรียนสามารถวิเคราะห์รายกรณีเพื่อจำแนกประเภทการขายและสร้างแบบฟอร์มมาตรฐาน คุณสมบัติของผู้บริหารงานขายได้ และ (2) ประสบการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินการขาย มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ นักเรียนสามารถจัดกระบวนการขาย และปฏิบัติการขายสินค้าได้ บริบท ได้แก่ ห้องเรียนวิทยาลัย สาระ พัดช่างดำปาง มุมวิชาการ มุมวัสดุและอุปกรณ์ สถานการณ์ นักเรียนในฐานะเป็นผู้จัดการฝ่ายขาย ของ บริษัท สวายสมใจ จำกัด นักเรียนต้องเผชิญประสบการณ์ตามภารกิจและงานที่กำหนดให้ สื่อที่ใช้ได้แก่ ประมวลสาระ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ รายกรณีศึกษา สถานการณ์จำลองของบริษัท สวายสมใจ จำกัด และคู่มือเผชิญประสบการณ์ การประเมินจากแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ การปฏิบัติงานกลุ่ม ชิ้นงานที่สร้าง และแบบฝึกหัด

แหล่งที่มาของสื่อ

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตมัลติมีเดียปฐมนิเทศ มีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ชั้นวางแผน (2) ชั้นเตรียมการ (3) ชั้นดำเนินการผลิต และ (4) ชั้นประเมิน

1. ชั้นวางแผน

1.1 กำหนดวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมที่ได้รับจากการชมมัลติมีเดียปฐมนิเทศ เรื่อง ปฐมนิเทศ ประสพการณ์หลักที่ 15.1 และ 15.2

1.2 กำหนดหัวข้อที่จะนำเสนอในมัลติมีเดียปฐมนิเทศ เรื่อง ปฐมนิเทศประสพการณ์หลักที่ 15.1 และ 15.2

2. ชั้นเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคลากร ได้แก่ ผู้แสดง ผู้บรรยาย และผู้บันทึกเสียง

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ ไมโครโฟน และกล้องถ่ายภาพ

คิจิทัต

3. ชั้นดำเนินการผลิต

3.1 เขียนคำบรรยาย ประกอบด้วย กำหนดภาพและข้อความที่ตรงกับภาพ

3.2 ถ่ายภาพประกอบคำบรรยาย

3.3 สร้างข้อความ

3.4 บันทึกเสียง

3.5 ผสมเสียงและภาพและใช้เทคนิคการนำเสนอ

3.6 ตรวจสอบตัวสะกดของข้อความและความคมชัดของภาพและเสียง

4. ชั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเทคโนโลยีการศึกษาในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ (1) ข้อความ ได้แก่ ความถูกต้องของหัวข้อสำคัญในมัลติมีเดียปฐมนิเทศ ความคมชัดของตัวอักษร ขนาดของตัวอักษร และการเรียงลำดับของหัวข้อเรื่องที่เสนอ และ (2) ภาพ ได้แก่ ความสอดคล้องของภาพกับเสียง ขนาดของภาพ ความชัดเจนของภาพ และความสมจริงของภาพ และ (3) เสียง ได้แก่ ความคมชัดของเสียง ลีลาของเสียงที่บรรยาย และความถูกต้องของการออกเสียง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,000 บาท

2. บุคลากรประกอบด้วย

2.1 ผู้แสดง 20 คน

2.2 ผู้บรรยาย 1 คน

2.3 ผู้บันทึกเสียง 1 คน

3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ ไมโครโฟน และกล้องถ่ายภาพคิจิทัต

แผนผลิตสื่อ	หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หน่วยประสงค์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น ประสงค์หลักที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย ประสงค์รองที่ 15.1.1	

ประเภทสื่อ : รายกรณีศึกษา มีอยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง การแยกประเภทการขาย

วัตถุประสงค์

หลังจากศึกษารายกรณีศึกษา เรื่อง “การแยกประเภทการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถจำแนกประเภทการขายได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

<p>รายกรณีศึกษาเป็นเรื่องราวที่สมมติขึ้นเกี่ยวกับกิจการขายทั่วไปที่มีอยู่ในชีวิตประจำวันในปัจจุบัน มีทั้ง การขายตามระบบขายตรง การขายโดยผ่านตัวแทนคนกลาง การขายโดยใช้พนักงานขาย และการขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย</p>

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตรายกรณีศึกษามีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ขั้นวางแผน (2) ขั้นเตรียมการ (3) ขั้นดำเนินการผลิต และ (4) ขั้นประเมิน

1. ขั้นวางแผน

1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับประเภทการขาย

1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วยเงื่อนไข พฤติกรรม และเกณฑ์

1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสาร เรื่อง การจัดการขาย นำมาถ่วงกรองและกำหนดเป็นสถานการณ์ที่ใกล้เคียงความเป็นจริง

2. ชั้นเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ กระดาษ A4 เทปติดสัน กระดาษปกแข็ง A4 หนังสือ ลวดเย็บกระดาษ เครื่องเย็บกระดาษ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์

3. ชั้นดำเนินการผลิต

3.1 กำหนดข้อมูลเกี่ยวกับประเภทการขายให้ครอบคลุมการขายตามระบบขายตรง การขายโดยผ่านตัวแทนคนกลาง การขายโดยใช้พนักงานขาย และการขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย

3.2 เขียนรายละเอียดรายกรณีศึกษา

3.3 เขียนประเด็นที่ให้อภิปรายในรายกรณีศึกษา

3.4 ตรวจสอบความถูกต้องของภาษาที่ใช้

3.5 จัดพิมพ์และเข้าเล่ม

4. ชั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหา ดังนี้ เนื้อหาครอบคลุมความถูกต้อง ความทันสมัย การเรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก ความเหมาะสมกับวัยและระดับสติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ถูกต้อง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,000 บาท
2. บุคลากร 2 คน
3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์ และหมึกเครื่องพิมพ์

แผนเผชิญประสพการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสพการณ์ที่ 15 เรื่อง การจัดการขายเบื้องต้น

ประสพการณ์หลักที่ 15.2 เรื่อง การดำเนินการขาย

เวลา 2 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. หลังจากเผชิญประสพการณ์ “การจัดกระบวนการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถสร้างแบบฟอร์มวิเคราะห์กระบวนการขาย และดำเนินการจัดกระบวนการขาย ได้ถูกต้อง
2. หลังจากเผชิญประสพการณ์ “การปฏิบัติการขายสินค้า” แล้ว นักเรียนสามารถบอกขั้นตอนการเสนอขายสินค้าและดำเนินการเสนอขายสินค้า ได้ถูกต้อง

ประสพการณ์และบริบท

ก. ประสพการณ์ที่คาดหวัง

นักเรียน ผ่านขบวนการศึกษาการจัดกระบวนการขาย และการปฏิบัติการขายสินค้าแล้ว สามารถดำเนินการขายสินค้าได้

ข. บริบท และสถานการณ์

บริบท

นักเรียน ศึกษาความรู้เกี่ยวกับการจัดกระบวนการขาย และ การปฏิบัติการขายสินค้า ที่ห้องเรียนวิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง และมุมวิชาการ นักเรียนต้องเตรียมวัสดุอุปกรณ์ ดังนี้ คือ ไม้บรรทัด ปากกา ดินสอ ยางลบ กระดาษ เครื่องมือช่วยในการขาย และสินค้าที่จะนำมาเสนอขาย

สถานการณ์

นักเรียนในฐานะเป็นผู้จัดการฝ่ายขาย ของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด โดยมีรูปแบบการเผชิญสถานการณ์เป็นกลุ่ม นักเรียนต้องปฏิบัติ 4 ขั้นตอนดังนี้ คือ (1) ชมวัลคิมิเคียประกอบประมวลสาระ เรื่อง “หนทางสู่นักขายมืออาชีพ” (2) อ่านประมวลสาระเรื่อง “เทคนิคการขาย” (3) เตรียมการเสนอขายสินค้า และ (4) เสนอขายสินค้า

สิ่งที่พึงระวังในการเผชิญประสพการณ์

- ไม่มี -

รายละเอียดการหญิงประสานงานที่ 15.2 การดำเนินการชาย

ประเภท	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
15.2.1 การจัด กระบวนการชาย	1. สร้างแบบฟอร์ม วิเคราะห์กระบวนการ การชาย	1.1. ชมรมที่มีเพียงประกอบประมวลสาระ เรื่อง "หนทางสู่นักชายมืออาชีพ" 1.2. ตีตารางแบบฟอร์มวิเคราะห์กระบวนการ การชาย 1.3. เขียนหัวข้อในตารางประกอบด้วย - ลำดับที่ - หัวข้อวิเคราะห์ - ผลการวิเคราะห์ 1.4. เขียนรายละเอียดหัวข้อวิเคราะห์ ประกอบด้วย - คุณสมบัติของลูกค้า - การเข้าพบลูกค้า - การเสนอขายสินค้า - การปิดการขาย - การติดตามผล - การรายงานผลการขาย	SDL PDL PDL PDL	การจัด กระบวนการ การขาย	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง	มัลติมีเดีย ประกอบ ประมวลสาระ เรื่อง "หนทาง สู่นักชายมือ อาชีพ" ประมวลสาระ เรื่อง "การจัด กระบวนการ ขาย"		

ประสมการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
	2. ดำเนินการจัด กระบวนการขาย ของ บริษัท สวาย สมใจ จำกัด	2.1 วิเคราะห์สถานการณ์ของ บริษัท สวาย สมใจ จำกัด 2.2 เขียนคุณสมบัติของลูกค้ายในช่องผล การวิเคราะห์ในตาราง 2.3 เขียนวิธีการเข้าพบลูกค้าลงในช่องผล การวิเคราะห์ในตาราง 2.4 เขียนวิธีการเสนอขายลงในช่องผลการ วิเคราะห์ในตาราง 2.5 เขียนวิธีการปิดการขายลงในช่องผล การวิเคราะห์ในตาราง 2.6 เขียนวิธีการติดตามผลการขายลงใน ช่องผลการวิเคราะห์ในตาราง 2.7 เขียนรายงานผลการขายลงในช่องผล การวิเคราะห์ในตาราง	PDL PDL PDL PDL PDL PDL PDL PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง		ไม่มีบรรทัด ปากกา ดินสอ ยางลบ	

ประสพการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
15.2.2 การปฏิบัติ การขายสินค้า	1. เตรียมการ เสนอขายสินค้า	1.1 จัดเตรียมสินค้าที่จะเสนอขาย 1.2 ศึกษารายละเอียดและคุณสมบัติของสินค้า 1.3 จัดเตรียมอุปกรณ์ในการเสนอขายสินค้า 1.4 จัดเตรียมกระบวนการขายตามลำดับขั้น - แสวงหาลูกค้า - เตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า - การเข้าพบลูกค้า - การเสนอขาย - การจัดซื้อ โต้แย้ง - การปิดการขาย - การติดตามผล	PDL PDL PDL PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง มหาวิทยาลัย บูรพา		ไม้บรรทัด ปากกา ดินสอ ยางลบ ตัวสินค้า	
	2. เสนอขายสินค้า	2.1 นำเสนอสินค้า 2.2 เสนอขายสินค้าโดยใช้อุปกรณ์ในการช่วย ขายตามกระบวนการที่ได้จัดเตรียม 2.3 วิพากษ์ 2.4 สรุปการนำเสนอ 2.5 ทำแบบฝึกหัด	PDL PDL TDL/PDL TDL/PDL SDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง			การนำเสนอ ผลงาน แบบฝึกหัด

แผนกำกับประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 เรื่อง การจัดการขายเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 15.2 เรื่อง การดำเนินการขาย

จำนวน 2 ชั่วโมง

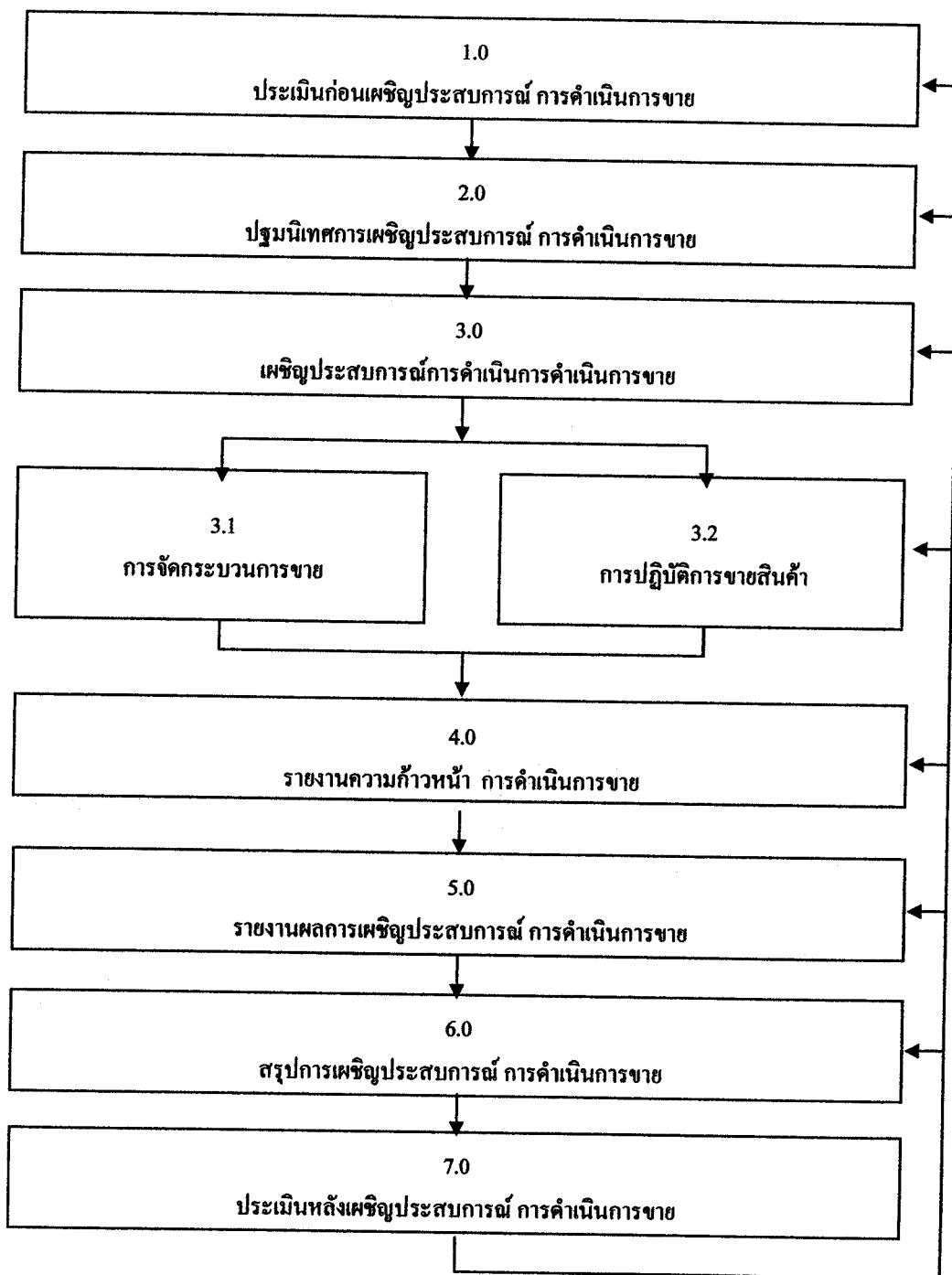
ผู้สอน รัตนา แก้วบุญเรือง

จำนวนนักเรียน SDL 20 คน PDL 4 คน TDL 1 คน

ลำดับ	กิจกรรม/ภารกิจ	สื่อ	สถานที่	เวลา (นาที)
1.	ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ 1.1 ทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	-
2.	ปฐมนิเทศประสบการณ์ 2.1 วัตถุประสงค์ 2.2 ประสบการณ์ 2.3 บริบท/สถานการณ์ 2.4 ขั้นตอนการหาประสบการณ์ 2.5 สื่อ/เครื่องมือ 2.6 การประเมิน	มัลติมีเดีย ปฐมนิเทศ	มุมวิชาการ	-
3.	เผชิญประสบการณ์ 3.1 การจัดกระบวนการขาย 3.2 การปฏิบัติการขายสินค้า	มัลติมีเดียประกอบ ประมวลสาระ เรื่อง “หนทางสู่นักขายมือ อาชีพ” ประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขายและ เทคนิคการขาย” สถานการณ์จำลองบริษัท สวสสมใจ จำกัด	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง มุมวิชาการ มุมวัสดุและอุปกรณ์	50
4.	รายงานความก้าวหน้า	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	15
5.	รายงานผลการเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	25
6.	สรุปการเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	25
7.	ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ 7.1 ทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	5

เส้นทางการเรียน

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หน่วยประสมการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น ประสมการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินการขาย ประสมการณ์รองที่ 15.2.1 – 15.2.2	ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ เวลา 1.30 ชั่วโมง
--	--



แผนผลิตสื่อ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินการขาย

ประสบการณ์รองที่ 15.2.1 – 15.2.2

ประเภทสื่อ : ประมวลสาระ

 มีอยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง กระบวนการขาย และเทคนิคการขาย

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขายและเทคนิคการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายกระบวนการขายได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขายและเทคนิคการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถปฏิบัติกรขายสินค้าตามกระบวนการขายได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขายและเทคนิคการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถบอกเทคนิคตามทฤษฎีของ AIDAS ได้ถูกต้อง
4. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขายและเทคนิคการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถบอกเทคนิค 4C สำหรับพนักงานขายได้ถูกต้อง
5. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขายและเทคนิคการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถบอกเทคนิคการใช้เครื่องมือช่วยในการขายสินค้าได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

กระบวนการขาย ประกอบด้วยขั้นตอน คือ (1) การกำหนดคุณสมบัติของลูกค้า และการแสวงหาลูกค้า (2) การเตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า (3) การเข้าพบลูกค้า (4) การเสนอขาย (5) การปิดการขาย (6) การติดตามผล และ (7) การรายงานผลการขาย การขายสินค้าให้ประสบผลสำเร็จพนักงานขายต้องชักนำลูกค้าให้ซื้อสินค้าตามเทคนิค (1) ทฤษฎีของ AIDAS ประกอบด้วย ความตั้งใจ ความสนใจ ความต้องการ ความตกลงใจซื้อ และความพึงพอใจ (2) พนักงานต้องใช้หลัก 4C ในการขายสินค้า ประกอบด้วย ความชัดเจน ความสมบูรณ์ ความเชื่อมั่น และบริหารจัดการแข่งขัน และ (3) ใช้เทคนิคในการใช้เครื่องมือช่วยในการขาย

แหล่งที่มาของสื่อ

จิรวัดน์ ปลั่งใหม่ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
 ไพรินทร์ แยมจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
 พิเชษฐ์ หลั่งทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
 บรรยงค์ ไตจินดา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ด
 จินดา สุนทรธรรม(2522) *ธุรกิจเบื้องต้น* เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตประมวลสาระมีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ชั้นวางแผน (2) ชั้นเตรียมการ
 (3) ชั้นดำเนินการผลิต และ (4) ชั้นประเมิน

1. ชั้นวางแผน

1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการ
 ดำเนินการทางธุรกิจ

1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วย
 เจาะใจ พฤติกรรม และเกณฑ์

1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสารเรื่อง หลักการตลาด นำมา
 กลั่นกรองและจำแนกเป็นตอนและหัวเรื่อง

2. ชั้นเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ กระดาษ A4 เทปติดสัน กระดาษปกแข็ง A4
 หนังสือ ลวดเย็บกระดาษ เครื่องเย็บกระดาษ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์

3. ชั้นดำเนินการผลิต

3.1 เขียนแผนผังแนวคิดในรูปแบบภูมิ

3.2 เขียนแผนการสอนประจำหน่วยและแผนการสอนประจำตอน ประกอบด้วย หัวเรื่อง
 แนวคิด และวัตถุประสงค์

3.3 เขียนเนื้อหาประกอบด้วย เกริ่นนำ เสนอเนื้อหาตามลำดับหัวข้อย่อย และสรุปเนื้อหา

3.4 จัดทำภาพประกอบ และคำอธิบายประกอบภาพ

3.5 ตรวจสอบความถูกต้องของภาษาที่ใช้

3.6 จัดพิมพ์และเข้าเล่ม

4. ชั้นประเมินสื่อ

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหาและภาพประกอบ ดังนี้ (1) เนื้อหา
 ครอบคลุมความถูกต้อง ความทันสมัย การเรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก ความเหมาะสมกับวัยและระดับ
 สติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ และ (2) ภาพประกอบ ครอบคลุม ความชัดเจนของภาพ ความสอดคล้อง
 ของภาพกับเนื้อหา และคำอธิบายภาพถูกต้อง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,500 บาท
2. บุคลากร 2 คน
3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์ และหมึก

เครื่องพิมพ์

แผนผลิตสื่อ	
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น ประสบการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินการขาย ประสบการณ์รองที่ 15.2.2	หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

ประเภทสื่อ : มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ มียู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง หนทางสู่นักขายมืออาชีพ

วัตถุประสงค์

หลังจากชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง “หนทางสู่นักขายมืออาชีพ” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายกระบวนการขายได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

<p>กระบวนการขายเป็นลำดับขั้นตอนในการเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยใช้พนักงาน ครอบคลุม ขั้นตอน (1) การแสวงหาลูกค้า (2) การเตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า (3) การเข้าพบลูกค้า (4) การเสนอขาย (5) การขจัดข้อโต้แย้ง (6) การปิดการขาย และ (7) การติดตามผลและรักษาลูกค้า</p>
--

แหล่งที่มาของสื่อ

จินตนา สุนทรธรรม (2522) *ธุรกิจเบื้องต้น* เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่
 จีรวัดน์ ปดิ่งใหม่ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
 บรรยงค์ ไตจินดา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร
 พิเชษฐุ์ หลังทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
 ไพรินทร์ แยมจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระมีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ขั้นวางแผน (2) ขั้นเตรียมการ (3) ขั้นดำเนินการผลิต และ (4) ขั้นประเมิน

1. ชั้นวางแผน

- 1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับกระบวนการขาย
- 1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วย เจือ้นใจ พฤติกรรม และเกณฑ์
- 1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสาร เรื่อง กระบวนการขาย นำมากลั่นกรองและจำแนกเป็นตอนและหัวเรื่อง

2. ชั้นเตรียมการ

- 2.1 เตรียมบุคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์
- 2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ แผ่นซีดี เครื่องไรท์แผ่นซีดี กล้องถ่ายภาพดิจิทัล และ แผ่นซีดี

3. ชั้นดำเนินการผลิต

- 3.1 เขียนบท
- 3.2 ออกแบบหน้าจอประกอบด้วยข้อความและภาพ
- 3.3 จัดทำข้อความและภาพ
- 3.4 บันทึกเสียงบรรยายและเสียงดนตรี
- 3.5 ตรวจสอบความถูกต้องความคมชัดของภาพและเสียง
- 3.6 สำเนาสไลด์ลงแผ่นซีดี

4. ชั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหา ภาพและเสียง ดังนี้ (1) เนื้อหา ครอบคลุมความถูกต้อง ความทันสมัย ความเหมาะสมกับวัยและระดับสติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ และ (2) ภาพและเสียงบรรยาย ครอบคลุม ความชัดเจนของภาพและเสียง และความสอดคล้องของภาพและเสียง

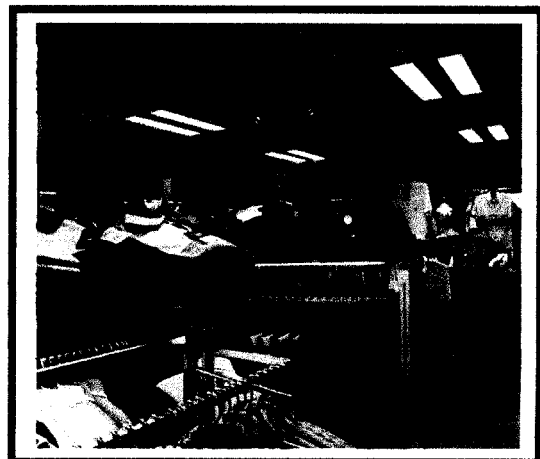
ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 2,500 บาท
2. บุคลากร 2 คน
3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์ หมึกพิมพ์ คอมพิวเตอร์ กล้องถ่ายภาพดิจิทัล และ ไมโครโฟน

ชุดประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ประมวลสาระ
หน่วยที่ 15 การขายเบื้องต้น
ผู้เขียน นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง

สวมสนใจ สรรพสินค้า



คำนำ

ประมวลสาระ เรื่อง การขายเบื้องต้น เป็นหน่วยเนื้อหาที่ 15 ของหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพที่ผู้เขียนได้ศึกษาข้อมูลตามโครงสร้างของหลักสูตร แล้วทำการแบ่งหน่วยเนื้อหา กำหนดเป็นหน่วยประสบการณ์ซึ่งครอบคลุมผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

วัตถุประสงค์ของประมวลสาระเล่มนี้ ใช้เป็นสื่อหลักประกอบในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ เพื่อให้นักเรียนได้เผชิญประสบการณ์ด้วยการแสวงหาความรู้ที่เป็นเนื้อหาสาระสำหรับประกอบการปฏิบัติงาน และทักษะความชำนาญจากแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ มุ่งให้นักเรียนมีความรู้ ความเข้าใจ รู้จักแก้ปัญหา และสร้างชิ้นงานขึ้นมาได้

ขอขำยเนื้อหาในประมวลสาระ ครอบคลุมความหมายและประเภทของการขาย คุณสมบัติ และจรรยาบรรณในอาชีพการขาย กระบวนการขาย และเทคนิคการขาย ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่าประมวลสาระ เรื่อง การขายเบื้องต้น จะเป็นประโยชน์ต่อการนำไปใช้เป็นพื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจได้

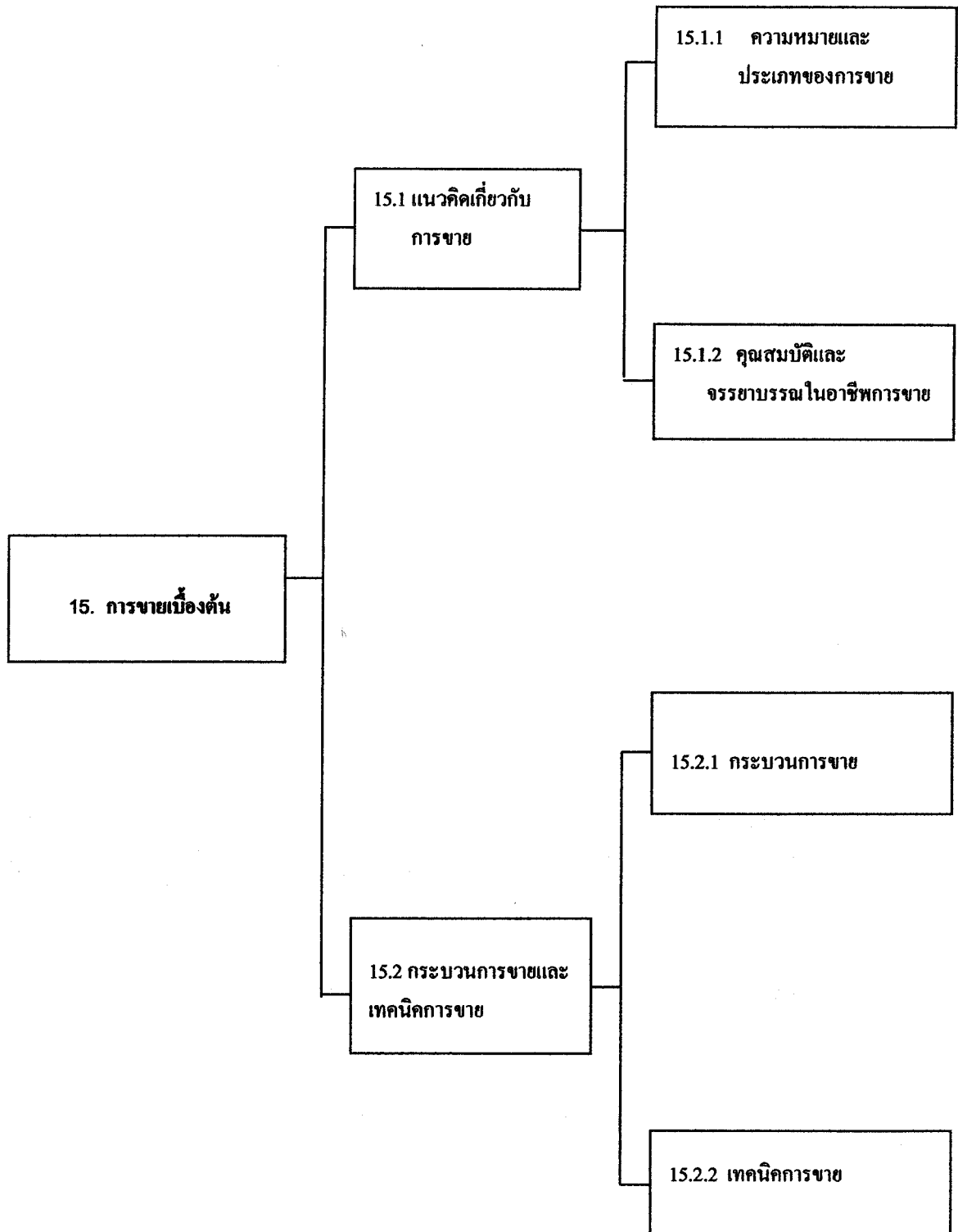
รัตนา แก้วบุญเรือง

คำชี้แจง

ในการศึกษาประมวลสาระ เรื่อง การขายเบื้องต้น มีโครงสร้างเนื้อหาสาระประกอบด้วย หน่วย ตอน หัวเรื่อง แนวคิด วัตถุประสงค์ เนื้อหา และสรุปเรื่อง ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. หน่วยเป็นชื่อหน่วยที่มีหมายเลขประจำหน่วยของประมวลสาระเล่มนี้ คือ หน่วยที่ 15 การขายเบื้องต้น จากการแบ่งเนื้อหาสาระตามหลักสูตรใน 1 หลักสูตร คือ 3 หน่วย ใน 1 หน่วยใช้เวลาสอน 3 ชั่วโมง
 2. ตอน เป็นการแบ่งเนื้อหาในหน่วยที่ 15 ออกเป็น 2 ตอน ประกอบด้วย ตอนที่ 15.1 แนวคิดเกี่ยวกับการขาย และตอนที่ 15.2 กระบวนการขายและเทคนิคการขาย
 3. หัวเรื่อง เป็นการกำหนดเรื่องย่อยของเนื้อหาสาระเล่มนี้ ที่มีความต่อเนื่องกัน ได้แก่ ความหมายและประเภทของการขาย คุณสมบัติและจรรยาบรรณในอาชีพการขาย กระบวนการขาย และเทคนิคการขาย
 4. แนวคิด เป็นการนำคำสำคัญหรือคำหลักที่เกี่ยวกับเนื้อหาไว้ครบถ้วน เพื่อให้นักเรียนได้เข้าใจเรื่องนั้น ๆ อย่างชัดเจน
 5. วัตถุประสงค์ เป็นการกำหนดจุดมุ่งหมายการสอน โดยมุ่งที่ผลของการกระทำหรือพฤติกรรมของนักเรียน ภายใต้อารมณ์และเกณฑ์ที่กำหนดไว้
 6. เนื้อหา เป็นการเสนอเนื้อหาที่ผู้เขียนได้ศึกษาค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ เช่น ตำรา หนังสือ ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และสื่อประเภทอื่น ตลอดจนความรู้ที่ได้จากประสบการณ์ตรงและการศึกษาของผู้เขียนเอง แล้วนำมาวิเคราะห์ เรียบเรียงก่อนเขียนเนื้อหาจะ ไปย่นแนวคิดก่อนอธิบายเนื้อหา ในแต่ละลำดับ หัวเรื่องและ ใส่ภาพประกอบ เพื่อช่วยให้นักเรียนได้เข้าใจแนวคิดและเนื้อหาสาระได้ดียิ่งขึ้น
 7. สรุปเรื่อง เป็นการสรุปประเด็นสำคัญของเนื้อหาที่ได้ศึกษาแล้ว
- วิธีการศึกษานักเรียนสามารถศึกษาด้วยตนเอง ตามลำดับของเนื้อหาสาระ ตามหัวเรื่องได้หลายครั้งจนกว่าจะเข้าใจ หรือศึกษาไปพร้อมกับการฝึกปฏิบัติจริง โดยมีสื่อเสริมประกอบ คือ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง หนทางสู่นักขายมืออาชีพ เป็นเครื่องมือช่วยในการสอนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

แผนผังแนวคิดหน่วยที่ 15



แผนการสอนประจำหน่วย

ตอนที่

- 15.1 แนวคิดเกี่ยวกับการขาย
- 15.2 กระบวนการขายและเทคนิคการขาย

แนวคิด

1. การขาย เป็นกระบวนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เป็นศิลปะการมุ่งใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการ การขายแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ (1) การขายตามระบบการจัดจำหน่าย และ (2) การขายตามลักษณะของงานขาย การขายจะประสบผลสำเร็จได้ ผู้บริหารงานขายควรมีคุณสมบัติเป็นนักจัดการ เป็นผู้นำที่ดี เป็นนักขายมืออาชีพ เป็นที่พึ่งของพนักงานขายได้ และนักการขายทุกคนต้อง มีจรรยาบรรณในอาชีพการขายซึ่งมีต่อลูกค้า ต่อคู่แข่ง และต่อสังคมของตนเอง
2. กระบวนการขายมีขั้นตอนประกอบด้วย (1) การกำหนดคุณสมบัติของลูกค้า (2) การเตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า (3) การเข้าพบลูกค้า (4) การเสนอขาย (5) การปิดการขาย (6) การติดตามผล และ (7) รายงานผลการขาย การขายจะประสบผลสำเร็จได้พนักงานขายต้องชักนำลูกค้าให้ซื้อสินค้าตามเทคนิคทฤษฎีของ AIDAS ที่เน้น ความตั้งใจ ความสนใจ ความต้องการ ความตกลงใจซื้อ และความพึงพอใจ พนักงานขายต้องใช้หลัก 4C ในการขายสินค้าประกอบด้วย (1) ความชัดเจน (2) ความสมบูรณ์ (3) ความเชื่อมั่น และ (4) การขจัดการแข่งขัน และรู้จักใช้เทคนิค ในการใช้เครื่องมือช่วยในการขาย เครื่องมือช่วยการขายได้แก่ ตัวอย่างสินค้า แบบจำลองสินค้าและคู่มือการขาย

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการขายได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถบอกประเภทของการขายได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการขาย” แล้วนักเรียนสามารถบอกคุณสมบัติของผู้บริหารงานขายได้ถูกต้อง
4. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “แนวคิดเกี่ยวกับการขาย” แล้วนักเรียนสามารถบอกจรรยาบรรณในอาชีพการขายได้ถูกต้อง
5. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขายและเทคนิคการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายกระบวนการขายได้ถูกต้อง
6. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขายและเทคนิคการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถปฏิบัติการขายสินค้าตามกระบวนการขายได้ถูกต้อง

7. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขายและเทคนิคการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถบอกเทคนิคตามทฤษฎีของ AIDAS ได้ถูกต้อง
8. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขายและเทคนิคการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถบอกเทคนิค 4C สำหรับพนักงานขายได้ถูกต้อง
9. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “กระบวนการขายและเทคนิคการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถบอกเครื่องมือช่วยในการขาย ได้ถูกต้อง

แผนการสอนประจำตอน

โปรดอ่านแผนการสอน หัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์แล้วจึงศึกษารายละเอียดของเนื้อหา
ในหัวเรื่อง 15.1.1 – 15.1.2

หัวเรื่อง

15.1.1 ความหมายและประเภทของการขาย

15.1.2 คุณสมบัติและจรรยาบรรณในอาชีพการขาย

แนวคิด

1. การขาย เป็นกระบวนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เป็นศิลปะการจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการ การขายแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ (1) การขายตามระบบการจัดจำหน่าย ได้แก่ การขายตามระบบขายตรง และการขายโดยผ่านตัวแทนคนกลาง และ (2) การขายตามลักษณะของงานขาย ได้แก่ การขายโดยใช้พนักงานขาย และการขายด้วยวิธีการต่าง ๆ โดยไม่ใช้พนักงานขาย
2. การขายสินค้าหรือบริการจะประสบผลสำเร็จได้ ผู้บริหารงานขายควรมีคุณสมบัติเป็นนักจัดการ เป็นผู้นำที่ดี เป็นนักขายมืออาชีพ เป็นที่พึ่งของพนักงานขายได้ และนักการขายทุกคนต้องมีจรรยาบรรณในอาชีพการขายซึ่งมีต่อลูกค้า ต่อกิจการ ต่อคู่แข่งชั้น และต่อสังคมของตนเอง

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความหมายและประเภทของการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการขายได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความหมายและประเภทของการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถบอกประเภทของการขายได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “คุณสมบัติและจรรยาบรรณในอาชีพการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถบอกคุณสมบัติของผู้บริหารงานขายได้ถูกต้อง
4. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “คุณสมบัติและจรรยาบรรณในอาชีพการขาย” แล้วนักเรียนสามารถบอกจรรยาบรรณในอาชีพการขายได้ถูกต้อง

เรื่อง 15.1.1 ความหมายและประเภทของการขาย

การขายเป็นกระบวนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เป็นศิลปะในการจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการ การขายแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ (1) การขายตามระบบการจัดจำหน่าย และ (2) การขายตามลักษณะของการขาย

1. ความหมายของการขาย

การขาย (Selling) หมายถึง กระบวนการวิเคราะห์ความจำเป็น และความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้า การขายเป็นศิลปะของการจูงใจให้ลูกค้าเห็นด้วยหรือกระทำตามด้วยการซื้อสินค้าหรือบริการที่นักขายนำเสนอ

คณะกรรมการนิยามศัพท์ของสมาคมการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกา (The American Marketing Association : AMA) ได้ให้คำนิยามคำว่า “การขาย” ไว้ว่า การขาย คือ กระบวนการทั้งทางตรงและทางอ้อมของการจูงใจให้ซื้อสินค้าหรือบริการอันก่อให้เกิดความพึงพอใจร่วมกันทั้งฝ่ายผู้ซื้อ และฝ่าย ผู้ขาย

โดยสรุป การขาย เป็นกระบวนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เป็นศิลปะในการจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการ

2. ประเภทของการขาย

การขายแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ (1) การขายตามระบบการจัดจำหน่าย และ (2) การขายตามลักษณะของงานขาย

2.1 การขายตามระบบการจัดจำหน่าย

ในการแบ่งประเภทของการขายตามระบบการจัดจำหน่าย (Distribution) แบ่งการขายออกเป็น 2 ประเภทได้แก่ (1) การขายตามระบบขายตรง และ (2) การขายตามระบบการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนคนกลาง

2.1.1 การขายตามระบบขายตรง (Direct Sales System) เป็นงานที่มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง กล่าวคือ สินค้าหรือบริการจะเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยัง ผู้บริโภค โดยปราศจากคนกลาง (Middleman)

2.1.2 การขายตามระบบการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนคนกลาง (The Channel of Distribution System) เป็นการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทน เป็นงานขายที่มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยมีคนกลางเข้ามามีบทบาทระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค โดยทั่วไปจะมีการแบ่งประเภทของคนกลาง โดยพิจารณาว่าคนกลางมีกรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายหรือไม่ ได้แก่ (1) พ่อค้าคนกลาง และ (2) ตัวแทนคนกลาง

1) **พ่อค้าคนกลาง (Merchant Middleman)** หมายถึง คนกลางที่มีกรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย คนกลางประเภทนี้ ได้แก่ ผู้ค้าปลีก และผู้ค้าส่ง

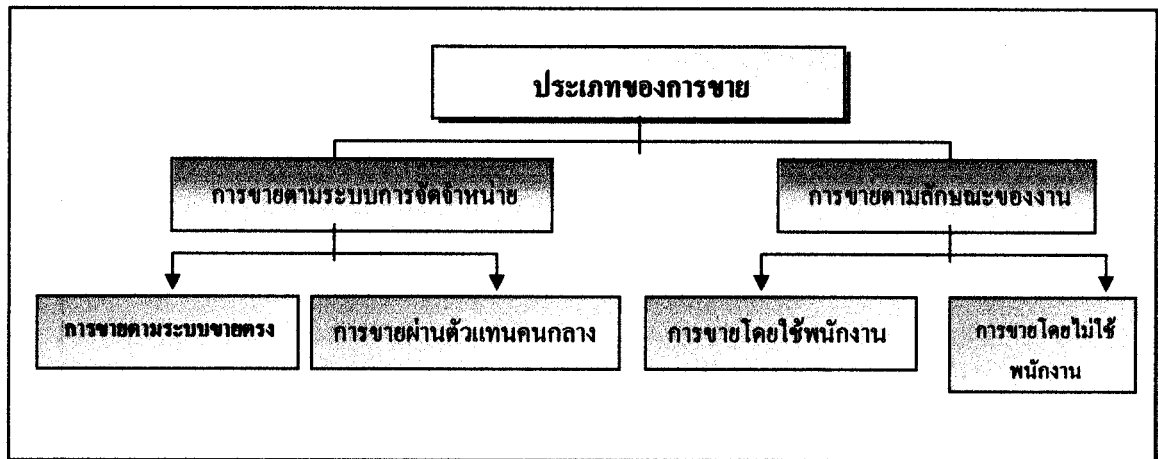
2) **ตัวแทนคนกลาง (Agent Middleman)** หมายถึง คนกลางที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ในตัวผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย คนกลางประเภทนี้ ได้แก่ นายหน้า (Broker) และตัวแทนจำหน่าย (Selling Agent)

2.2 การขายตามลักษณะของงานขาย

การแบ่งประเภทการขายตามลักษณะของงานของแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ (1) การขายโดยใช้พนักงาน และ (2) การขายโดยไม่ใช้พนักงาน

2.2.1 **การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling)** เป็นงานขายที่พนักงานขายเผชิญหน้ากับลูกค้าหรือพบลูกค้าตัวต่อตัว เป็นงานขายที่มีความสำคัญที่สุดในประเภทของการขาย และเป็นงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจกรรมต่าง ๆ ของการขายเป็นส่วนใหญ่

2.2.2 **การขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย (Personal Selling)** เป็นงานขายที่ไม่ต้องใช้พนักงานขายติดต่อกับลูกค้าโดยตรงแต่การเสนอขายกระทำโดยวิธีการต่าง ๆ ได้แก่ การโฆษณา การจัดแสดงสินค้า การส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์ หรือวิธีการขายแบบบริการตนเอง



ภาพที่ 15.1 ประเภทของการขาย

โดยสรุป การขาย เป็นกระบวนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเป็นศิลปะการจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการ การขายแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ (1) การขายตามระบบการจําหน่าย ได้แก่ การขายตามระบบขายตรง และการขายโดยผ่านตัวแทนคนกลาง และ (2) การขายตามลักษณะของงานขาย ได้แก่ การขายโดยใช้พนักงานขาย และการเสนอขายโดยวิธีการต่าง ๆ โดยไม่ใช้พนักงานขาย

เรื่องที่ 15.1.2 คุณสมบัติ และจรรยาบรรณในอาชีพการขาย

การขายสินค้าหรือบริการจะประสบผลสำเร็จได้ ผู้บริหารงานควรมีคุณสมบัติเป็นนักจัดการ เป็นผู้นำที่ดี เป็นนักขายมืออาชีพ เป็นที่พึ่งของพนักงานขายได้ และนักการขายทุกคนต้องมีจรรยาบรรณในอาชีพการขายซึ่งมีต่อดูกค้า ต่อกิจการ ต่อคู่แข่งชั้น ตลอดจนมีจรรยาบรรณที่พึงมีต่อสังคม

1. คุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย

ผู้บริหารงานขาย ได้แก่ ผู้จัดการฝ่ายขายหรือแม้แต่ผู้ควบคุมพนักงานขาย เป็นบุคคลที่ต้องบริหารงานขายให้ดำเนินกิจกรรมจนได้รับความสำเร็จตามเป้าหมายของกิจการ ในการเป็นผู้บริหารงานขายที่ดี และประสบผลสำเร็จในการทำงาน ต้องมีคุณสมบัตินี้คือ เป็นนักจัดการ เป็นผู้เสริมสร้างทัศนคติที่ดี เป็นนักขายมืออาชีพ เป็นผู้นำที่ดี และเป็นที่พึ่งของพนักงานขาย

1.1 เป็นนักจัดการ กล่าวคือ ผู้บริหารงานขายจะต้องมีความสามารถทางการจัดการ ทั้งทางการวางแผน การดำเนินงาน ตลอดจนควบคุมทรัพยากรของกิจการ ทรัพยากรดังกล่าวรวมถึง คน (ซึ่งหมายถึงพนักงานขาย) เงิน วัสดุ และขวัญกำลังใจ

1.2 เป็นผู้เสริมสร้างทัศนคติที่ดี เมื่อพนักงานเริ่มเข้าทำงานให้กับกิจการผู้บริหารงานขายเป็นบุคคลสำคัญที่จะเสริมสร้างทัศนคติที่ดีในด้านขายงานให้แก่พนักงานขายอยู่ตลอดเวลา

1.3 เป็นนักขายมืออาชีพ ผู้บริหารงานขายจะต้องแสดงให้เห็นถึงความเป็นนักขายมืออาชีพ นักขายมืออาชีพ คือ พนักงานขายที่ได้รับความสำเร็จโดยยึดหลัก ดังต่อไปนี้

1) ศึกษาเพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอ เป็นการศึกษารูปร่างรอบด้านในเรื่องที่จะช่วยให้การเสนอขายประสบความสำเร็จ เป็นการศึกษาในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านกิจการ กระบวนการขาย ตลอดจนศึกษาในเรื่องสถานะตลาด

2) มีความมุ่งมั่น เป็นเลิศ ใฝ่หาการทำงานไม่ย่อท้อต่องานหนักและอุปสรรคที่เกิดขึ้นกับงานขาย

3) เต็มใจให้บริการแก่ลูกค้า

4) มีความซื่อสัตย์ และศรัทธาค่อดตัวเอง ต่อผลิตภัณฑ์ที่ขาย และต่อกิจการที่ตนทำงานอยู่

1.4 เป็นผู้นำที่ดี ผู้บริหารงานขายจะได้รับความสำเร็จในหน้าที่ต้องเข้าถึงจิตใจของลูกค้า เป็นคนใจกว้าง และมีศีลธรรมในการปกครองคน

1.5 เป็นที่พึ่งของพนักงานขาย ผู้บริหารงานขายจะต้องเป็นที่พึ่งหลักให้กับพนักงานขายในการที่จะช่วยแก้ไขปัญหา และเป็นທີ່ปรึกษาให้คำแนะนำให้แก่พนักงานขายได้เป็นอย่างดี

2. จรรยาบรรณในอาชีพการขาย

จรรยาบรรณ เป็นระเบียบปฏิบัติต่าง ๆ ที่จัดขึ้นเป็นระบบ โดยยึดมั่นต่อความเชื่อว่า สิ่งใดคือความถูกต้องที่มนุษย์พึงปฏิบัติต่อกัน รากฐานที่สำคัญของข้อกำหนดแห่งจรรยาบรรณ คือ ความเป็นธรรมหมายถึงบุคคลทุกคนมีสิทธิและพึงได้รับการปฏิบัติที่เท่าเทียมกันในสังคม

ดังนั้น จรรยาบรรณของพนักงานขายจึงเป็นเรื่องที่พนักงานขายทุกคนจะต้องมีให้แก่ลูกค้า และแก่สังคมส่วนรวม โดยทั่วไปพนักงานขายควรมีจรรยาบรรณในเรื่องต่อไปนี้

2.1 จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อลูกค้า พนักงานขายควรมีความรับผิดชอบต่อลูกค้าในเรื่อง ความซื่อสัตย์ และความจริงใจต่อลูกค้า การติดตามผลการใช้สินค้า และการรักษาความลับของลูกค้า

2.2 จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อกิจการ สิ่งสำคัญที่พนักงานขายควรมีต่อกิจการของตนเอง คือ ความรับผิดชอบต่อกิจการได้แก่ เรื่องการเบิกค่าใช้จ่าย การรับสินบน การลักขโมย และการรักษาภาพพจน์ของกิจการ

2.3 จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อคู่แข่งชั้น ในยุคของการขายที่มีการแข่งขัน พนักงานขายจะต้องให้ข้อมูลที่เป็นจริงเกี่ยวกับข้อบกพร่องของคู่แข่งชั้นให้กับลูกค้า ถ้าหากให้ข้อมูล ที่เป็นเท็จไปจะก่อให้เกิดผลเสียหลายประการ เช่น พนักงานขายของบริษัท ก. กล่าวหาว่าสินค้าของบริษัท ข. ไม่ดี ไม่มีคุณภาพ ราคาแพง จัดส่งของล่าช้า ถ้าสิ่งเหล่านี้เป็นความจริงก็ถือว่าเป็นวิธีปฏิบัติ ที่ไม่ผิดจรรยาบรรณ แต่ถ้าข้อมูลไม่เป็นจริงจะก่อให้เกิดการทะเลาะวิวาทระหว่างบริษัท ก กับบริษัท ข และลูกค้าจะไม่สนใจในสิ่งที่พนักงานขายเสนอก่อให้เกิดความไม่เชื่อถือในตัวพนักงานขายอีกต่อไป

2.4 จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อสังคม เมื่อสังคมยอมรับผู้ประกอบการเป็นอาชีพที่มีเกียรติ ทำให้มาตรฐานการครองชีพของประชาชนสูงขึ้น ผู้ประกอบการธุรกิจ โดยเฉพาะพนักงานขายจึงควรมีความรับผิดชอบต่อสังคม เพราะสังคมและธุรกิจต่างต้องพึ่งพาอาศัยกัน ถึงแม้ในบางครั้ง จุดมุ่งหมายของสังคมและธุรกิจอาจเดินสวนทางกัน เช่น พ่อค้าอาจมุ่งแสวงหากำไรจนลืมนึกถึงผลเสียอันเลวร้ายของสังคมทำให้สิ่งแวดล้อมเป็นพิษหรือเกิดมลภาวะหรือพนักงานขายมุ่งแต่จะขายสินค้าโดยไม่คำนึงถึงความปลอดภัยหรือสุขภาพของประชาชน ถึงแม้ทางบ้านเมืองจะมีข้อบัญญัติทางกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคอยู่ แต่บางครั้งผู้ขายอาจหาทางเลี่ยงจนทำให้เกิดความเสียหายและเป็นภัยต่อผู้บริโภค ดังนั้น พนักงานขายจึงควรมีความรับผิดชอบต่อสังคมด้วยการกระทำตนเป็นคนซื่อสัตย์ และให้ความเป็นธรรมต่อสังคมไม่เอาเปรียบประชาชน จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อสังคมเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับจิตใจและความสำนึกของพนักงานขายเอง มิได้มีการกำหนดขึ้นเป็นกฎหมายหรือกฎเกณฑ์ข้อบังคับของกิจการหรือบ้านเมืองโดยตรง

โดยสรุป การขายสินค้าหรือบริการจะประสบผลสำเร็จได้ ผู้บริหารงานขายควรมีคุณสมบัติเป็นนักจัดการเป็นผู้นำที่ดี เป็นนักขายมืออาชีพ เป็นที่พึ่งของพนักงานขายได้ และนักการขายทุกคนต้องมีจรรยาบรรณในอาชีพการขายซึ่งพึงมีต่อลูกค้า ต่อกิจการ ต่อคู่แข่งชั้น และต่อสังคมของตนเอง

แผนการสอนประจำตอน

โปรดอ่านแผนการสอน หัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์ของหัวเรื่อง แล้วจึงศึกษารายละเอียดของเนื้อหาในหัวเรื่อง 15.2.1 – 15.2.2

หัวเรื่อง

15.2.1 กระบวนการขาย

15.2.2 เทคนิคการขายสินค้า

แนวคิด

1. กระบวนการขาย ประกอบด้วยขั้นตอน คือ (1) การกำหนดคุณสมบัติของลูกค้า และการแสวงหาลูกค้า (2) การเตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า (3) การเข้าพบลูกค้า (4) การเสนอขาย (5) การปิดการขาย (6) การติดตามผล และ (7) การรายงานผลการขาย

2. การขายสินค้า ให้ประสบความสำเร็จ พนักงานขายต้องชักนำลูกค้าให้ซื้อสินค้าตามเทคนิค (1) ทฤษฎีของ AIDAS ประกอบด้วย ความตั้งใจ ความสนใจ ความต้องการ ความตกลงใจซื้อ และความพึงพอใจ (2) พนักงานต้องใช้หลัก 4C ในการขายสินค้า ประกอบด้วย ความชัดเจน ความสมบูรณ์ ความเชื่อมั่น และจัดการแข่งขัน และ (3) ใช้เทคนิคในการใช้เครื่องมือช่วยในการขาย

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายกระบวนการขายได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการขาย” แล้ว นักเรียนสามารถปฏิบัติการขายสินค้าตามกระบวนการขายได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “เทคนิคการขายสินค้า” แล้ว นักเรียนสามารถบอกเทคนิคตามทฤษฎีของ AIDAS ได้ถูกต้อง
4. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “เทคนิคการขายสินค้า” แล้ว นักเรียนสามารถบอกเทคนิค 4C สำหรับพนักงานขายได้ถูกต้อง
5. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “เทคนิคการขายสินค้า” แล้ว นักเรียนสามารถบอกเทคนิคการใช้เครื่องมือช่วยในการขายสินค้าได้ถูกต้อง

เรื่องที่ 15.2.1 กระบวนการขาย

กระบวนการขายในที่นี้จะกล่าวถึง กระบวนการขาย โดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling Process) มีลำดับขั้นตอนในการขาย ดังนี้ (1) การกำหนดคุณสมบัติของลูกค้า และการแสวงหาลูกค้า (2) การเตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า (3) การเข้าพบลูกค้า (4) การเสนอขาย (5) การปิดการขาย (6) การติดตามผล และ (7) การรายงานผลการขาย มีรายละเอียดดังนี้

1. การกำหนดคุณสมบัติของลูกค้า และการแสวงหาลูกค้า

การกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าและการแสวงหาลูกค้าเป็นการพิจารณา และกำหนดคุณสมบัติของผู้ที่จะมาเป็นลูกค้า และเป็นบุคคลที่เป็นเป้าหมายในการขายสินค้า อาจเป็นบุคคลที่รู้จักหรือเป็นผู้ที่มั่นใจว่าจะช่วยซื้อสินค้าหรือบริการ การแสวงหาลูกค้าอาจใช้วิธีการดังนี้ คือ

- 1.1 การจกรายชื่อลูกค้าของบริษัท ที่เคยใช้บริการ
- 1.2 การค้นหาทางสมุดโทรศัพท์ขององค์กร โทรศัพท์
- 1.3 การบอกต่อของเพื่อนหรือญาติมิตรเป็นผู้แนะนำ
- 1.4 การสังเกตส่วนบุคคล
- 1.5 การพบปะในงานสังสรรค์
- 1.6 การค้นหาจากหนังสือพิมพ์หรือวารสาร

2. การเตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า

การเตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้าเป็นภารกิจต่าง ๆ ที่ต้องเตรียมขึ้นก่อนที่จะเข้าไปทำการเสนอขายข้อมูลที่สำคัญสำหรับพนักงานขายเพื่อเตรียมการเข้าพบลูกค้า มีดังนี้ คือ ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ และข้อมูลเกี่ยวกับตัวบุคคล

2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ เป็นการเตรียมรายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าประกอบด้วย (1) ความเป็นมาของสินค้า (2) ส่วนประกอบของสินค้า (3) กรรมวิธีการผลิต (4) รูปร่างของผลิตภัณฑ์ (5) คุณภาพของผลิตภัณฑ์ (6) วิธีการใช้และการรักษา (7) ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ และ (8) บริการที่ลูกค้าจะได้รับ

2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับตัวบุคคล เป็นการศึกษารายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับตัวลูกค้าทางด้าน อุปนิสัย ลักษณะเฉพาะของบุคคล ตลอดจนอำนาจแห่งการตัดสินใจซื้อ ข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์ต่อการเข้าพบได้ อย่างไม่มีอุปสรรค

3. การเข้าพบลูกค้า

จากการที่ได้เตรียมหาข้อมูลตลอดจนได้กำหนดคุณสมบัติของลูกค้าให้สอดคล้องกับผลิตภัณฑ์แล้ว ต่อไปก็จะเป็นวิธีการเข้าพบลูกค้าโดยการพูดคุยกับลูกค้า เพื่อเปิดการขายสินค้า วิธีการเข้าพบลูกค้ามีด้วยกันหลายวิธีดังนี้

- 3.1 การเข้าพบด้วยการแนะนำตัวเอง
- 3.2 การใช้จดหมายเข้าเป็นสื่อในการเข้าพบ
- 3.3 การใช้โทรศัพท์ติดต่อโดยตรงก่อนเข้าพบ
- 3.4 การเข้าพบด้วยการเสนอผลประโยชน์ให้กับลูกค้า
- 3.5 การเข้าไปติดต่อเยี่ยมชม เป็นการทำส่วนตัวที่บ้านหรือที่ทำงาน

4. การเสนอขาย

การเสนอขายสินค้าเป็นขั้นตอนที่พนักงานขายต้องพยายามให้ลูกค้าเกิดความสนใจและต้องการสินค้าให้ได้ เป็นการอธิบายคุณสมบัติของสินค้า และสร้างให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจว่าสินค้าที่พนักงานกำลังเสนอขายอยู่นั้น สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ พนักงานขายอาจใช้วิธีการเสนอขาย ดังต่อไปนี้

- 4.1 ใช้คำพูดอธิบายถึงประสิทธิภาพและประสิทธิผลของสินค้า
- 4.2 ใช้การแสดงสาธิตสินค้า
- 4.3 ใช้การทดสอบโดยให้ลูกค้าพิสูจน์ด้วยตนเอง
- 4.4 ใช้เอกสารรับรองสินค้าที่เสนอขาย

5. การปิดการขาย

เมื่อพนักงานขายเห็นว่า ลูกค้าตกลงใจซื้อสินค้าและบริการแล้ว การปิดการขายจะดำเนินการได้ทันที โดยให้ลูกค้าทำสัญญาซื้อขายหรือชำระเงิน แล้วส่งมอบสินค้า กรณีนี้เป็นการเสนอขายที่ประสบผลสำเร็จ แต่ในบางกรณีลูกค้าอาจสนใจแต่ยังไม่ตัดสินใจซื้อ พนักงานขายก็ต้องฝึกการขายไปด้วยอาการที่สุภาพ นอบน้อม อาจจะใช้วิธีการพูดขอรุณ ให้นามบัตรไว้ติดต่อ เป็นต้น

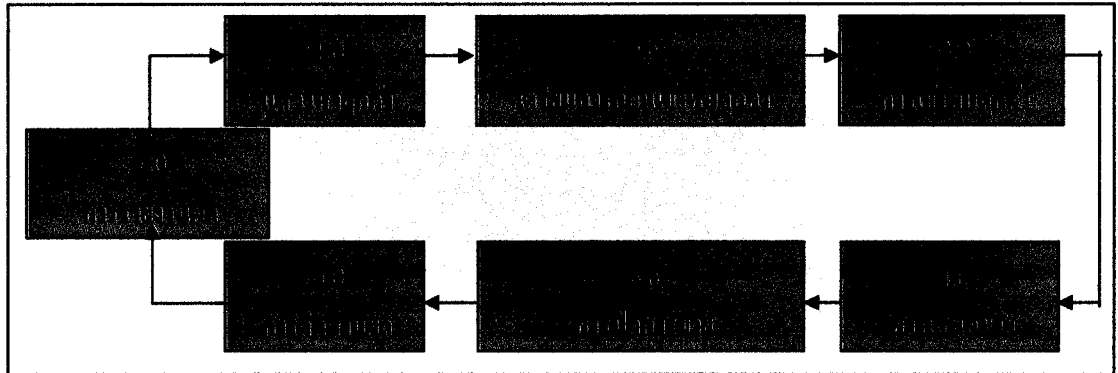
6. การติดตามผล

เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าไปแล้วพนักงานขายต้องติดตามซึ่งเป็นสิ่งที่ลูกค้าต้องการและปรารถนา การติดตามผลอาจทำในรูปของการส่งเอกสารการดำเนินงานของบริษัท หรือข่าวการเคลื่อนไหวของสินค้า ตลอดจนการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจ และพึงพอใจในบริการและอาจใช้บริการในโอกาสต่อไป

7. การรายงานผลการขาย

เมื่อพนักงานขายได้ทำการเสนอขายสินค้าเสร็จสิ้นลงต้องกลับมาเขียนรายงานให้ผู้บังคับบัญชาได้ทราบ รายงานผลการขายประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

- 7.1 รายงานผลการปฏิบัติงานการขาย
- 7.2 รายงานความก้าวหน้าและการเชื่อมเยือนลูกค้า
- 7.3 รายงานเกี่ยวกับข้อติชม และข้อแก้ไขของลูกค้า
- 7.4 รายงานค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงาน



ภาพที่ 15.2 กระบวนการขาย

โดยสรุป กระบวนการขายครอบคลุม (1) การกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าและการแสวงหาลูกค้า (2) การเตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า (3) การเข้าพบลูกค้า (4) การเสนอขาย (5) การปิดการขาย (6) การติดตามผล และ (7) การรายงานผลการขาย

เรื่องที่ 15.2.2 เทคนิคการขาย

การขายสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้า เป็นสิ่งสำคัญมากสำหรับนักขาย ในที่นี้ขอแนะนำเทคนิคในการชักนำลูกค้าให้ซื้อสินค้าตามหลักทฤษฎีของ AIDAS เทคนิค 4C สำหรับพนักงานขาย และเทคนิคการใช้เครื่องมือช่วยในการขาย ดังนี้

1. เทคนิคตามทฤษฎีของ AIDAS

การขายสินค้าหรือบริการเพื่อให้ประสบผลสำเร็จ เทคนิคที่นิยมใช้กันมากที่สุด คือ เทคนิคตามทฤษฎีของ AIDAS (AIDAS THEORY OF SELLING) เป็นเทคนิคที่เน้นหนักทางด้านผู้ขายเกี่ยวกับการชักนำลูกค้าตามหลักสำคัญในการซื้อ ประกอบด้วย ความตั้งใจ ความสนใจ ความปรารถนา ความตกลงใจ และความพึงพอใจ

1.1 A = Attention หมายถึง ความตั้งใจ พนักงานขายต้องมีความตั้งใจในการทำงานขาย พนักงานขายต้องแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจในงานขายของตนเองให้ได้

1.2 I = Interest หมายถึง ความสนใจ พนักงานขายต้องโน้มน้าวและชักนำให้ลูกค้าเกิดความสนใจในสินค้าและบริการ

1.3 D = Desire หมายถึง ความปรารถนาหรือความต้องการเมื่อพนักงานขายเสนอขายสินค้า พนักงานขายต้องทำให้ลูกค้าเกิดความต้องการในตัวสินค้า อยากได้สินค้าที่เราเสนอขาย

1.4 A = Action หมายถึง ความตกลงใจที่จะซื้อหรือการตัดสินใจซื้อสินค้า จุดมุ่งหมายสำคัญของการขายก็คือ การที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้า นั่นหมายถึง การขายนั้นประสบผลสำเร็จ

1.5 S = Satisfaction หมายถึง ความพึงพอใจเมื่อลูกค้าซื้อสินค้าไปแล้วต้องเกิดความพึงพอใจในสินค้านั้น ได้สินค้าตรงตามความต้องการ และพึงพอใจในการบริการของพนักงานขาย

2. เทคนิค 4C สำหรับพนักงานขาย

เทคนิค 4C เป็นเทคนิคสำหรับพนักงานขายที่จะต้องสร้างให้เกิดกับตนเอง เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในการขาย ประกอบด้วย ความชัดเจน ความสมบูรณ์ ความเชื่อมั่น และขจัดการแข่งขัน

2.1 Clearness หมายถึง ความชัดเจน พนักงานขายต้องรู้ในคุณสมบัติ และรายละเอียดในตัวสินค้าหรือบริการที่เสนอขายอย่างถ่องแท้ สามารถอธิบายให้ลูกค้าได้อย่างชัดเจน

2.2 Completeness หมายถึง ความสมบูรณ์ สินค้าหรือบริการที่นำไปเสนอขายต้องอยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ มีคุณสมบัติและลักษณะต่าง ๆ ของสินค้าครบถ้วนสมบูรณ์

2.3 Condense หมายถึง ความเชื่อมั่นเป็นเทคนิคในการสร้างความเชื่อถือให้เกิดแก่ลูกค้า พนักงานต้องสร้างความเชื่อถือให้เกิดกับลูกค้าอาจจะเป็นการแต่งตัวและบุคลิกภาพอื่น ๆ

2.4 Competition หมายถึง ขจัดการแข่งขัน พนักงานขายต้องเอาชนะคู่แข่งโดยการ

3. เทคนิคการใช้เครื่องมือช่วยในการขายสินค้า

ในการเสนอขายสินค้าหรือบริการ การใช้คำพูดเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ เพื่อสร้างความประทับใจให้เกิดขึ้นแก่ลูกค้า พนักงานขายจะต้องเตรียมงานการเสนอขายไว้ล่วงหน้า จุดมุ่งหมายของพนักงานขาย คือ เพื่อให้การเสนอขายดำเนินไปด้วยดี มีประสิทธิภาพและประสบผลสำเร็จ คือ ขายได้ สิ่งสำคัญในการเตรียมงานเพื่อการเสนอขาย คือ การเสาะหาเครื่องมือช่วยขายที่จำเป็น และเหมาะสมในการจูงใจลูกค้าให้ลูกค้า

เกิดความสนใจ เกิดความเชื่อมั่น และตัดสินใจซื้อสินค้า เครื่องมือช่วยขายที่สำคัญและนิยมใช้กันทั่วไป ได้แก่

- (1) ตัวอย่างสินค้า (Sampling) (2) แบบจำลอง (Models) (3) เครื่องโพรเจคเตอร์(Projectors) และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (Computer) (4) ภาพถ่าย (Photographs)(5) แผนภูมิและกราฟ (Charts and Graphs)
- (6) คำรับรอง (Testimonials) (7) คำโฆษณา (Advertisements) (8) แคตตาล็อก (Catalogs) (9) คู่มือขาย (Sales Manuals) (10) การจัดแสดง สินค้า (Displays) และ (11) งานแสดงสินค้า และนิทรรศการ (Trade air and Exhibition)

โดยสรุป การขายสินค้าให้ประสบผลสำเร็จ พนักงานขายต้องชักนำลูกค้าให้ซื้อสินค้าตามเทคนิค ทฤษฎีของ AIDAS ประกอบด้วย (1) ความตั้งใจ (2) ความสนใจ (3) ความต้องการ (4) ความตกลงใจซื้อ และ (5) ความพึงพอใจ พนักงานขายต้องใช้หลัก 4C ในการขายสินค้า ประกอบด้วย (1) ความชัดเจน (2) ความสมบูรณ์ (3) ความเชื่อมั่น และ (4) ขจัดการแข่งขัน และ เทคนิคในการใช้ เครื่องมือช่วยในการขาย 1 วัน ตัวอย่างสินค้า แบบจำลอง ตลอดจนคู่มือการขาย เป็นต้น

บรรณานุกรม

จิรวัดน์ ปถิ่งใหม่ (2546) การจัดการธุรกิจเบื้องต้น กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
ไพรินทร์ แยมจินดาและคณะ (2546) การจัดการธุรกิจเบื้องต้น กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
พิเชษฐ หลังทรัพย์ (2545) การจัดการธุรกิจเบื้องต้น นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
บรรยงค์ โคจินดา (2544) จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ด
จินตนา สุนทรธรรม(2522) ธุรกิจเบื้องต้น เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่

บทคัดย่อมติคณะรัฐมนตรี

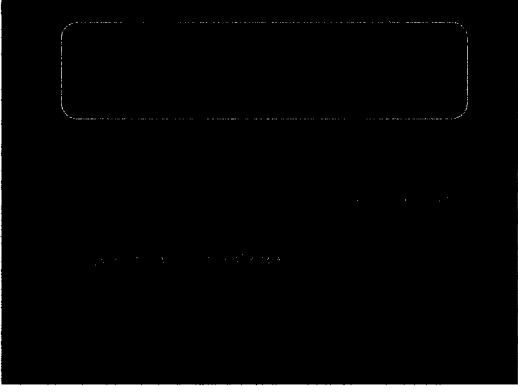
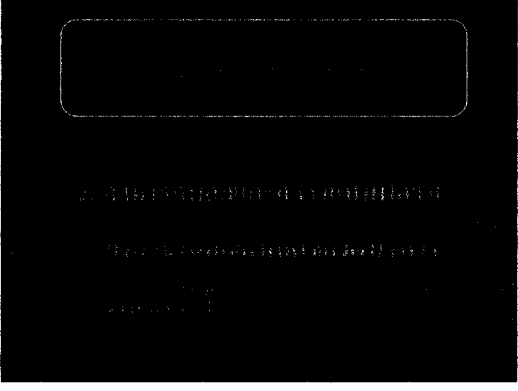
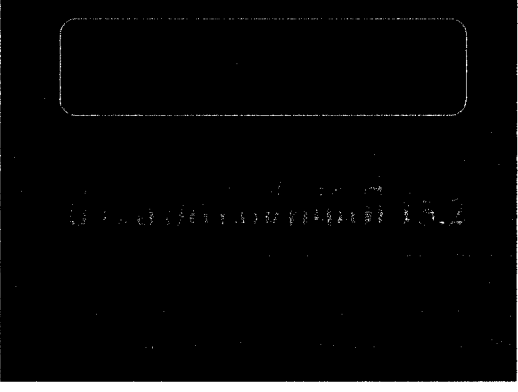
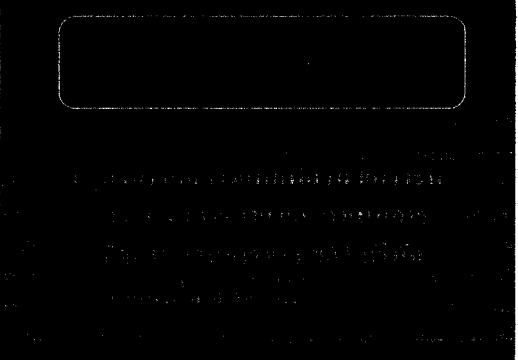
หน่วยประสพการณ์ที่ 15 การจัดการชายเบื้องต้น

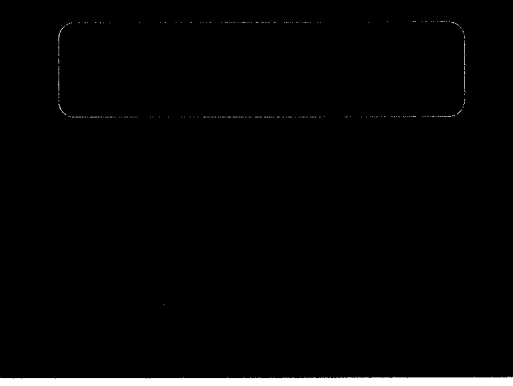


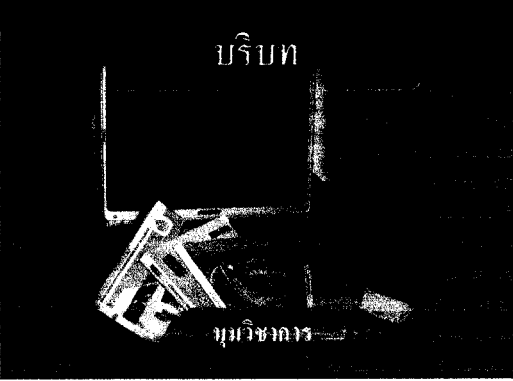
ที่	ภาพ	เสียง
1.	<p>มัลติมีเดียสำหรับ ปฐมวัย</p> <p>ชุดการเรียนรู้แบบบูรณาการ</p>	<p>FI</p> <p>ดนตรีประจำรายการ</p>
2.	<p>หน่วยประสพการณ์ที่ 15</p> <p>เรื่อง</p> <p>การจัดการชายเบื้องต้น</p>	<p>ดนตรีประจำรายการ</p>
3.	<p>หลักสูตร</p> <p>ประกาศนียบัตรวิชาชีพ</p>	<p>ดนตรีประจำรายการ</p> <p>FO</p>
4.	<p>หน่วยประสพการณ์ที่ 15</p>	<p>ก่อนที่นักเรียนจะเข้าสู่อารยธรรม</p> <p>ประสพการณ์ในหน่วยประสพการณ์ที่</p> <p>15</p>

ที่	ภาพ	เสียง
5.	<p>หน่วยประสบการณ์ที่ 15</p> <p>การจัดการขายเบื้องต้น</p>	<p>การจัดการขายเบื้องต้น มีคำแนะนำ นักเรียนในการเผชิญประสบการณ์ ดังนี้</p>
6.	<p>ประสบการณ์หลักที่ 15.1</p> <p>การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย</p>	<p>ประสบการณ์ที่นักเรียนต้องเผชิญมี 2 ประสบการณ์หลักคือ ประสบการณ์หลัก ที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย</p>
7.	<p>ประสบการณ์หลักที่ 15.1</p> <p>การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย</p> <p>ประสบการณ์หลักที่ 15.2</p> <p>การดำเนินงานขาย</p>	<p>และประสบการณ์หลักที่ 15.2 การ ดำเนินการขาย</p>
8.	<p>ประสบการณ์หลักที่ 15.1</p> <p>การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย</p>	<p>จากประสบการณ์หลักที่ 15.1</p>


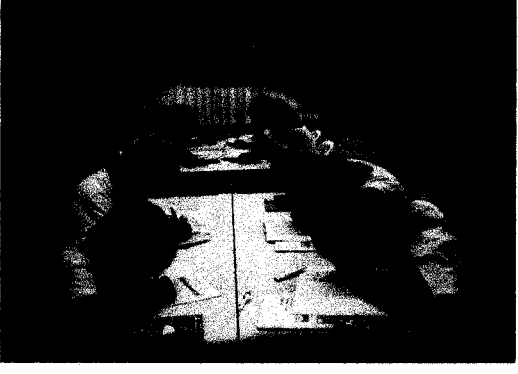
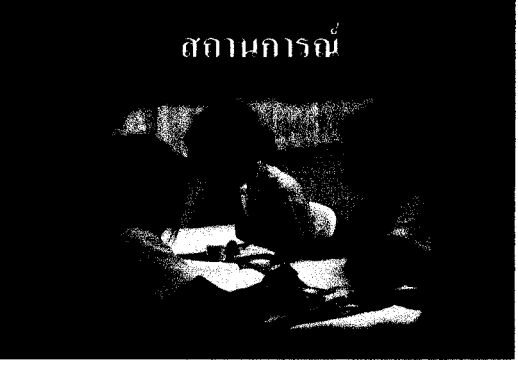
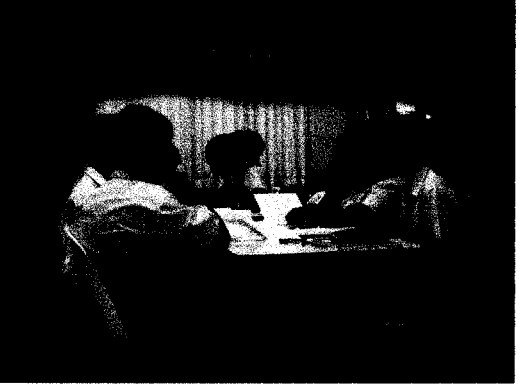
ที่	ภาพ	เสียง
9.	<p>ประสบการณ์หลักที่ 15.1 การบริหารจัดการข้อมูลเชิงการขยาย</p>	<p>แบ่งเป็นประสบการณ์รอง 2 ประสบการณ์ ได้แก่</p>
10.	<p>ประสบการณ์หลักที่ 15.1 การบริหารจัดการข้อมูลเชิงการขยาย</p> <p>15.1.1 การจัดการข้อมูล การดำเนินงานของฝ่าย การขยาย</p>	<p>ประสบการณ์รองที่ 15.1.1 การ วิเคราะห์รายการเพื่อจำแนกประเภทการ ขยาย</p>
11.	<p>ประสบการณ์หลักที่ 15.1 การบริหารจัดการข้อมูลเชิงการขยาย</p> <p>15.1.1 การจัดการข้อมูล การดำเนินงานของฝ่าย การขยาย</p> <p>15.1.2 การประเมินผล มาตรฐานการดำเนินงาน ผู้ให้บริการขยาย</p>	<p>และประสบการณ์รองที่ 15.1.2 การ สร้างแบบฟอร์มมาตรฐาน คุณสมบัติของ ผู้บริหารงานขยาย</p>
12.	<p>ประสบการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินงานการขยาย</p>	<p>ประสบการณ์รองที่ 15.2 การ ดำเนินการขยาย</p>





ที่	ภาพ	เสียง
13.	<p>ประสบการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินงาน</p>	<p>แบ่งเป็นประสบการณ์รอง 2 ประสบการณ์ ได้แก่</p>
14.	<p>ประสบการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินงาน</p> <p>15.2.1 การจัด กระบวนการ</p>	<p>ประสบการณ์รองที่ 15.2.1 การจัด กระบวนการ</p>
15.	<p>ประสบการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินงาน</p> <p>15.2.1 การจัด 15.2.2 การปฏิบัติ กระบวนการ การ</p>	<p>และประสบการณ์รองที่ 15.2.2 การ ดำเนินการ</p>
16.		<p>วัตถุประสงค์ของการเผชิญ ประสบการณ์หลักที่ 15.1 มีดังนี้</p>





ที่	ภาพ	เสียง
17.		<p>1. นักเรียนสามารถวิเคราะห์รายกรณีเพื่อจำแนกประเภทการขายได้</p>
18.		<p>2. นักเรียนสามารถบอกและสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขายได้</p>
19.		<p>และวัตถุประสงค์ของการเผชิญประสบการณ์หลักที่ 15.2 มีดังนี้</p>
20.		<p>1. นักเรียนสามารถสร้างแบบฟอร์มวิเคราะห์กระบวนการขายและดำเนินการจัดกระบวนการขายของ บริษัท สวสใจ จำกัด ได้</p>

ที่	ภาพ	เสียง
21.		<p>2. นักเรียนสามารถบอกขั้นตอนการเสนอขายสินค้าและดำเนินการเสนอขายสินค้าได้</p>
22.		<p>บริบทและสถานการณ์</p>
23.		<p>บริบท ได้แก่ ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง</p>
24.		<p>มุมวิชาการ</p>




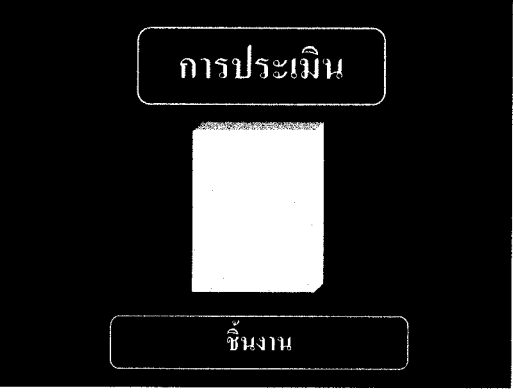
ที่	ภาพ	เสียง
25.		และมุมผลงาน
26.		สถานการณ์นักเรียนในฐานะเป็น ผู้จัดการฝ่ายขาย
27.		มีหน้าที่ให้ความรู้เกี่ยวกับการขายแก่ พนักงาน
28.		และดำเนินการขายสินค้าของบริษัท สวยสมใจ จำกัด





ที่	ภาพ	เสียง
29.		<p>นักเรียนต้องเผชิญประสบการณ์ตาม ภารกิจและงานที่กำหนดให้</p>
30.		<p>ภารกิจ หมายถึงกิจกรรมใหญ่</p>
31.	<p>สถานการณ์</p> 	<p>ส่วนงาน เป็นกิจกรรมย่อยของกิจกรรม ใหญ่</p>
32.		<p>ซึ่งนักเรียนต้องปฏิบัติตามคู่มือเผชิญ ประสบการณ์ ดังนี้</p>

ที่	ภาพ	เสียง
33.	 <p>ศึกษาประวัติศาสตร์</p>	ศึกษาประมวลสาระ เรื่อง ความหมาย และประเภทการชาย
34.	 <p>วิเคราะห์รายการเพื่อจำแนกประเภทการชาย</p>	วิเคราะห์รายการเพื่อจำแนกประเภทการชาย
35.	 <p>สร้างแบบฟอร์มมาตรฐาน</p>	สร้างแบบฟอร์มมาตรฐาน
36.	 <p>คุณสมบัติผู้บริหารงานชาย</p>	คุณสมบัติผู้บริหารงานชาย

ที่	ภาพ	เสียง
37.	 <p>เตรียมการเสนอขายสินค้า</p>	เตรียมการเสนอขายสินค้าของบริษัท สวยสมใจ จำกัด
38.	 <p>เสนอขาย</p>	และเสนอขายสินค้า
39.	 <p>สื่อ</p> <p>ประมวลสาระ</p>	สื่อที่ใช้ ได้แก่ ประมวลสาระ
40.	 <p>สื่อ</p> <p>มัลติมีเดียสำหรับ</p> <p>ปฐมนิเทศ</p> <p>ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์</p> <p>มัลติมีเดีย</p>	มัลติมีเดียปฐมนิเทศ

ที่	ภาพ	เสียง
41.		มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง หนทางสู่นักขายมืออาชีพ
42.		คู่มือเผชิญประสบการณ์
43.		และรายกรณีศึกษาเกี่ยวกับประเภทการขาย
44.		การประเมินจะประเมินจากแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์เป็นแบบทดสอบแบบปรนัยอย่างละ 10 ข้อ

ที่	ภาพ	เสียง
45.		จากการปฏิบัติงานกลุ่ม ได้แก่ ความร่วมมือในการทำงาน
46.		ความรับผิดชอบ การแสดงความคิดเห็น การแก้ปัญหา
47.		และการยอมรับคำแนะนำและปรับปรุง
48.		ประเมินจากชั้นงาน ได้แก่ การแยกประเภทการขาย

ที่	ภาพ	เสียง
49.		และแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย
50		และจากการทำแบบฝึกหัดจำนวน 10 ข้อ
51.		ต่อไปนี้จะขอให้นักเรียนเข้าดูการเผชิญประสบการณ์ได้แล้วค่ะ
52.		FI ดนตรีประจำรายการ

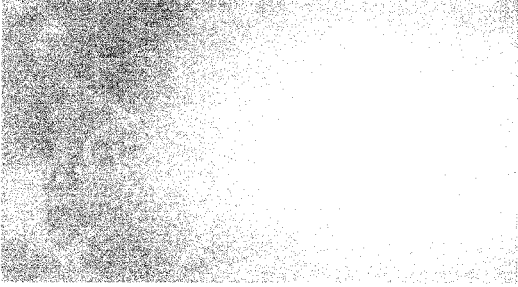
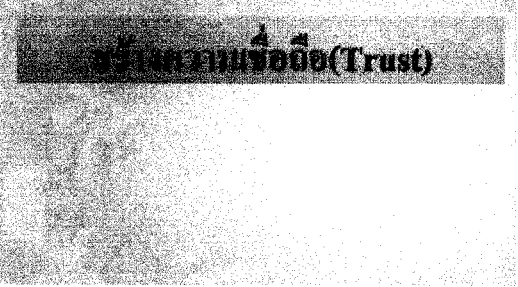
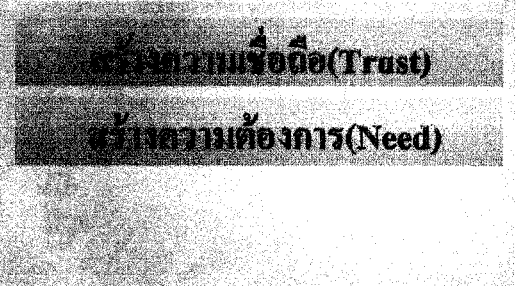
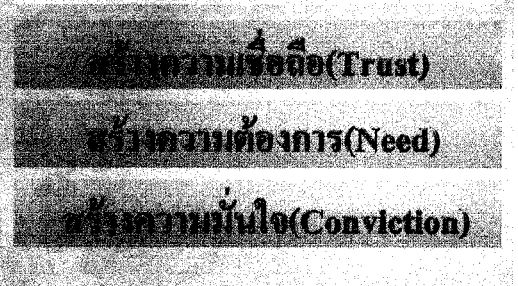
ที่	ภาพ	เสียง
53.		<p>คนตรีประจำรายการ</p>
54.	<p>รัตนา แก้วบุญเรือง</p> <p>บทและผู้ควบคุมการผลิต</p>	<p>คนตรีประจำรายการ</p> <p>FO</p>

บทคัดย่อมติพิเศษประกอบประมวลสาระ

เรื่อง "หนทางสู่นักขายมืออาชีพ"

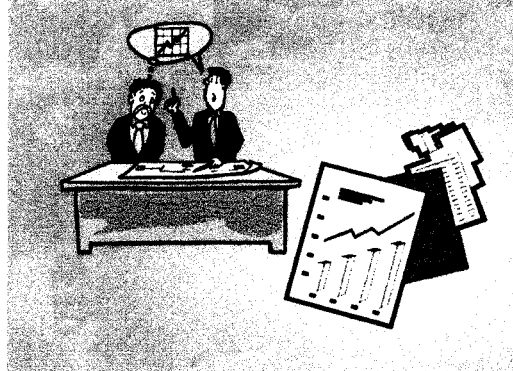
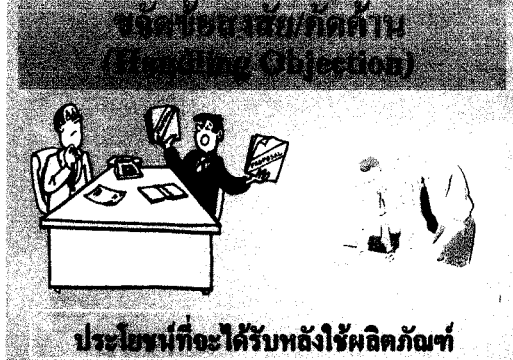


หน่วยประมวลผลที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ที่	ภาพ	เสียง
1.		FI คนตรีประจำรายการ
2.		คนตรีประจำรายการ
3.		คนตรีประจำรายการ
4.		คนตรีประจำรายการ FO

ที่	ภาพ	เสียง
5.	<p>วิธีการขายผู้เชื่ออาชีพ</p> 	<p>นักขายที่ประสบผลสำเร็จมีวิธีการขายดังนี้</p>
6.	<p>วิธีการขายผู้เชื่ออาชีพ</p> <p>สร้างความเชื่อถือ(Trust)</p> 	<p>1. สร้างความเชื่อถือ</p>
7.	<p>วิธีการขายผู้เชื่ออาชีพ</p> <p>สร้างความเชื่อถือ(Trust)</p> <p>สร้างความต้องการ(Need)</p> 	<p>2. สร้างความต้องการ</p>
8.	<p>วิธีการขายผู้เชื่ออาชีพ</p> <p>สร้างความเชื่อถือ(Trust)</p> <p>สร้างความต้องการ(Need)</p> <p>สร้างความมั่นใจ(Conviction)</p> 	<p>3. สร้างความมั่นใจ</p>

ที่	ภาพ	เสียง
9.	<p style="text-align: center;">วิธีการขายผู้ซื้ออาชีพ</p> <p style="text-align: center;">ขจัดข้อสงสัย/คัดค้าน (Handling Objection)</p>	4. ขจัดข้อสงสัยหรือคัดค้าน
10.	<p style="text-align: center;">วิธีการขายผู้ซื้ออาชีพ</p> <p style="text-align: center;">ขจัดข้อสงสัย/คัดค้าน (Handling Objection)</p> <p style="text-align: center;">สรุปปิดการขาย(Closing)</p>	5. สรุปหรือปิดการขาย ซึ่งจะกล่าวรายละเอียดในแต่ละหัวข้อดังนี้
11.	<p style="text-align: center;">สร้างความเชื่อถือ(Trust)</p>  <p style="text-align: center;">ยืนยันไม่หวังผลประโยชน์</p>	<p>1. สร้างความเชื่อถือในการสร้างความเชื่อถือให้เกิดขึ้นกับลูกค้า</p> <p>นักขายจะต้องพูดด้วยอาการที่ยิ้มแย้มและพูดโดยไม่หวังผลประโยชน์</p>
12.	 <p style="text-align: center;">มีความรู้เกี่ยวกับสิ่งที่นำเสนอ</p>	มีความรู้เกี่ยวกับสิ่งที่นำเสนออย่างถ่องแท้

ที่	ภาพ	เสียง
13.	 <p data-bbox="571 645 842 689">มีบุคลิกภาพอย่างมืออาชีพ</p>	มีบุคลิกภาพอย่างมืออาชีพ
14.	 <p data-bbox="619 1032 799 1077">อย่าซัดเขียดสินค้า</p>	และสิ่งที่สำคัญ อย่าซัดเขียดเขียดสินค้า ให้แก่ลูกค้าเป็นอันขาด
15.	<p data-bbox="523 1128 879 1173">สร้างความต้องการ (Need)</p>  <p data-bbox="517 1420 895 1464">ผลิตภัณฑ์สินค้าช่วยลูกค้าได้อย่างไร</p>	2. สร้างความต้องการ นักขายจะต้องนำเสนอว่าผลิตภัณฑ์หรือสินค้านั้น สามารถช่วยลูกค้าได้อย่างไร
16.	<p data-bbox="491 1525 895 1570">สร้างความมั่นใจ (Conviction)</p>  <p data-bbox="480 1816 916 1861">นำเสนอผลิตภัณฑ์และประโยชน์ที่จะได้รับ</p>	3. สร้างความมั่นใจ ในการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า นักขายจะต้องนำเสนอผลิตภัณฑ์และประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ

ที่	ภาพ	เสียง
17.		<p>แชร์ประสบการณ์ในการใช้สินค้า ก่อนและหลังใช้อาจจะเป็นรูปภาพ หรือวิดีโอให้ลูกค้าดู เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้ามาก ยิ่งขึ้น</p>
18.	<p>ขจัดข้อสงสัย/คัดค้าน (Handling Objection)</p>  <p>ประโยชน์ที่จะได้รับหลังใช้ผลิตภัณฑ์</p>	<p>4. ขจัดข้อสงสัยหรือคัดค้าน นักขายจะต้องนำเสนอประโยชน์ที่ จะได้รับหลังใช้ผลิตภัณฑ์</p>
19.	 <p>คุณค่าของผลิตภัณฑ์</p>	<p>คุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่น่าเสนอ</p>
20.	 <p>ยกตัวอย่างผู้ที่ใช้ผลิตภัณฑ์</p>	<p>และยกตัวอย่างคนที่ซื้อผลิตภัณฑ์ที่ ลูกค้ารู้จัก</p>

ที่	ภาพ	เสียง
21.	 <p>สรุปปิดการขาย (Closing)</p> <p>พูดถึงความคุ้มค่ากับเงินที่ต้องจ่าย</p>	<p>5. สรุปหรือปิดการขาย นักขายจะต้องพูดถึงความคุ้มค่ากับเงินที่ต้องจ่าย</p>
22.	 <p>ต้องขายผลิตภัณฑ์ทันที</p>	<p>และต้องขายผลิตภัณฑ์ทันที</p>
23.		<p>นักขายหากปฏิบัติได้ตามวิธีดังกล่าว เชื่อว่าต้องไปสู่ความสำเร็จอย่าง แน่นอน</p>
24.	<p>รู้ดีว่า แม้จะบุญเรื่อง บทและผู้ควบคุมการผลิต</p>	<p>FI คนตรีประจำรายการ</p> <p>FO</p>

รายกรณีศึกษา
หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

ในหมู่บ้านดำเนินสะดวกเป็นหมู่บ้านที่ประชากรในหมู่บ้านมีความอยู่ดีกินดี มีสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวก ประชาชนมีความเป็นอยู่อย่างพอเพียง เป็นหมู่บ้านหนึ่งที่ตั้งอยู่ในอำเภอเพียงพอง จังหวัดพอเพียง ในที่นี้จะกล่าวถึงสภาพทั่วไปและความเป็นอยู่ของผู้คนในหมู่บ้านนี้ ให้นักเรียนได้ศึกษาวิเคราะห์เกี่ยวกับการค้าขายที่เกิดขึ้น

เวลาเช้าตรู่ของทุกวัน ผู้คนจะไปจับจ่ายซื้อของที่ตลาดดำเนินสะดวก จะมีแม่ค้าพ่อค้ามาขายของมากมาย หนึ่งในนั้นมีป้ามะลิเป็นแม่ค้าขายดอกกุหลาบ ซึ่งเป็นที่รู้จักดีว่าป้ามะลิเก็บดอกกุหลาบจากสวนมาขายดอกกุหลาบของป้ามะลิจึงมีราคาถูกกว่าร้านอื่น ลุงคำมีเป็นพ่อค้าขายข้าวโดยลุงคำมีไปรับซื้อข้าวจากชาวนามาขายต่อ ทั้งสองจะเป็นพ่อค้าแม่ค้าที่มาขายของเป็นประจำเช่นเดียวกับป้าแปงแม่ค้าขายข้าวแกง เสียฮุยพ่อค้าขายหมู และคนอื่น ๆ อีก ในวันหนึ่งนายจิราวุธ พนักงานขายของบริษัท ดั่ง ดั่ง จำกัดมาเสนอขายสินค้าประเภทเครื่องนวดหลังให้แก่ป้ามะลิลกับลุงคำมีที่ตลาด ป้ามะลิลกับลุงคำมีสนใจในเครื่องนวดหลังจึงตกลงทำสัญญาผ่อนชำระกับบริษัท ดั่ง ดั่ง จำกัด

ภายในหมู่บ้านจะมีร้านขายของชำของนางชช้อยที่เป็นร้านขายของชำเก่าแก่ประจำหมู่บ้าน แต่ก่อนจะมีผู้คนมาซื้อของอยู่เนือง ๆ แต่ระยะหลังตั้งแต่มีห้างใหญ่ 3 ห้าง ได้แก่ ห้างบิ๊กซี ห้างโลตัส และห้างแมคโคร ตั้งอยู่ตัวอำเภอห่างจากตัวหมู่บ้านไป 10 กิโลเมตร ผู้คนส่วนใหญ่มักจะไปซื้อของในตัวอำเภอ อีกทั้งยังมีร้านเซเว่นอิเลฟเว่น มาตั้งที่หมู่บ้านอีก หน้าร้านเซเว่นอิเลฟเว่นทุกเย็นจะมีร้านก๋วยเตี๋ยวขายดี บะหมี่เกี๊ยว มาตั้งขายประชันกับ ก๋วยเตี๋ยวโกเต็ง ทำให้ทุกคืนจะมีผู้คนมานั่งกินก๋วยเตี๋ยวทำให้บรรยากาศตรงนั้นคึกคัก ทำให้เศรษฐกิจของนางชช้อย ชบเซาขายของได้ไม่ดีเท่ากับสมัยก่อน

สิ่งที่ต้องทำ

1. ให้นักเรียนศึกษารายกรณีเกี่ยวกับประเภทของการขาย
2. ให้นักเรียนอภิปรายเกี่ยวกับประเภทของการขายในรายกรณีศึกษา
3. ให้นักเรียนเขียนประเภทของการขายลงในตารางในแบบฝึกปฏิบัติ

ให้นักเรียนดำเนินการและศึกษาตามแผนเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 15
โดยปฏิบัติตามคู่มือเผชิญประสบการณ์

สถานการณ์จำลอง

หน่วยประสบการณ์ที่ 15

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

ข้อมูลเกี่ยวกับจังหวัดนครปฐม

จังหวัดนครปฐม มีอาณาเขตติดกับจังหวัดเพชรบุรี ทางเหนือติดกับจังหวัดสุพรรณภูมิ ทางใต้ติดกับจังหวัดนครศรี เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบสูงทำให้จังหวัดนครปฐมมีอากาศร้อนและอากาศหนาวจัดในฤดูหนาว แบ่งพื้นที่ตามเขตการปกครองเป็น 4 อำเภอกับอีก 1 กิ่งอำเภอ คือ อำเภอเมืองนครปฐม อำเภอสุคนทรส อำเภออุคมทรัพย์ อำเภอโสธรส และกิ่งอำเภอหนองห้อย จากการสำรวจปี พ.ศ. 2547 จังหวัดนครปฐมมีประชากรทั้งสิ้น 1,852,375 คน เป็นชาย 815,045 คน เป็นหญิง 1,037,330 คน อำเภอที่มีประชากรมากที่สุดได้แก่ อำเภอเมืองนครปฐม รองลงมาได้แก่ อำเภอสุคนทรส อำเภออุคมทรัพย์ อำเภอโสธรส และกิ่งอำเภอหนองห้อย ตามลำดับ (โปรดดูตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนประชากรของจังหวัดนครปฐม แบ่งตามอำเภอ

อำเภอ/กิ่งอำเภอ	จำนวนประชากร		รวม
	ชาย	หญิง	
อำเภอเมืองนครปฐม	252,664	373,440	626,104
อำเภอสุคนทรส	195,611	248,960	444,571
อำเภออุคมทรัพย์	203,761	124,479	328,240
อำเภอโสธรส	89,655	186,719	276,374
กิ่งอำเภอหนองห้อย	73,354	103,735	177,089
รวม	815,045	1,037,333	1,852,375

ประชากรในอำเภอเมืองนครปฐมส่วนใหญ่อยู่ในวัยทำงาน 231,658 คน รองลงมาได้แก่ วัยรุ่น 194,092 คน วัยเด็ก 131,482 คน และวัยชรา 68,872 คน ตามลำดับ ตามตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ช่วงวัยของประชากรในอำเภอเมืองนครปฐม

ช่วงวัย	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)
วัยเด็ก (1-15 ปี)	351,951	131,482
วัยรุ่น (16-20 ปี)	592,760	194,092
วัยทำงาน (21-59 ปี)	685,379	231,658
วัยชรา (60 ปีขึ้นไป)	222,285	68,872
รวม	1,852,375	626,104

ประชากรค่าเงินชีวิตแบบเรียบง่าย ไม่ฟุ่มเฟือยจับจ่ายใช้สอยในสิ่งที่จำเป็น รักความสะอาด ชุมชนในอำเภอเมืองอัญมณีประกอบด้วย โรงเรียนอัญมณีศึกษา เป็นโรงเรียนระดับมัธยมศึกษา เปิดสอนตั้งแต่ ระดับประถมศึกษาปีที่ 1 ถึงระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนอนุบาลอัญมณี มีศูนย์ราชการอยู่ในตัวเมือง มีวัด มีห้างสรรพสินค้าดาวรุ่งในอำเภอเมืองอัญมณี มีผู้ประกอบการค้า ทั้งแบบเจ้าของคนเดียว และแบบห้างหุ้นส่วน ผู้ประกอบการค้าแบบเจ้าของคนเดียวมี 246 ราย ผู้ประกอบการค้าในลักษณะบริษัท 42 บริษัท ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล 74 ราย และห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 98 ราย มีธนาคารพาณิชย์เปิดดำเนินการทั้งสิ้น 4 ธนาคาร และมีแหล่งเงินทุนในรูปแบบอื่น อาทิ สหกรณ์ออมทรัพย์ และการกู้ยืมนอกระบบ

ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท สวายสมใจ จำกัด

บริษัท สวายสมใจ จำกัด ตั้งอยู่อำเภอเมือง จังหวัดนครอัญมณี เป็นบริษัทผลิตสินค้าอุปโภค ทางด้านการชำระล้างและบำรุงผิวกาย สินค้าประกอบด้วย แป้ง สบู่ แชมพู โลชั่นบำรุงผิว โดยสินค้าแต่ละชนิด อยู่ภายใต้ชื่อ สวายสมใจ

การบริหารงานของบริษัท สวายสมใจ จำกัด แบ่งโครงสร้างงานออกเป็น 4 ฝ่ายดังนี้

1. ฝ่ายบริหาร
2. ฝ่ายการตลาด
3. ฝ่ายขาย
4. ฝ่ายการเงินและบัญชี

โดยในแต่ละฝ่ายจะมีผู้จัดการฝ่ายเป็นผู้ควบคุมดูแลระบบการทำงาน ซึ่งบริษัท สวายสมใจ จำกัด เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่ ผลิตสินค้าภายใต้ชื่อ สวายสมใจ ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการจ้างแรงงานจากคนในท้องถิ่น ทรัพยากรที่นำมาผลิตล้วนแต่ตั้งชื่อมาจากต่างประเทศมีคู่แข่งชั้นทางการค้าอยู่ 2 ราย คือ ห้างหุ้นส่วน จำกัดศิริโสม เป็นผู้ประกอบการค้า ผลิตสบู่และแชมพู และบริษัท งามผ่อง จำกัด ผลิตสินค้าประเภท แป้ง และโลชั่นบำรุงผิว

ช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของบริษัท สวายสมใจ จำกัด ปัจจุบันได้วางจำหน่ายที่ ห้างสรรพสินค้าดาวรุ่งเพียงแห่งเดียว การตอบรับจากผู้บริโภคอยู่ในเกณฑ์ดี เนื่องจากคุณภาพสินค้าและราคา ใกล้เคียงกับคู่แข่งชั้น

สิ่งที่ต้องทำ

1. ให้นักเรียนวิเคราะห์สถานการณ์จำลองของบริษัท สวายสมใจ จำกัด
2. ให้เขียนคุณสมบัติของลูกค้ายที่จะมาเป็นลูกค้าของบริษัท สวายสมใจ จำกัด
3. ให้นักเรียนเขียนวิธีการเข้าพบลูกค้าให้กับ บริษัท สวายสมใจ จำกัด
4. ให้นักเรียนเขียนวิธีการเสนอขายสินค้า ของบริษัท สวายสมใจ จำกัด
5. ให้นักเรียนเขียนวิธีการปิดการขายให้กับบริษัท สวายสมใจ จำกัด
6. ให้นักเรียนเขียนรายงานผลการขายสินค้า ของ บริษัท สวายสมใจ จำกัด

ให้นักเรียนดำเนินการและศึกษาตามแผนเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 15
โดยปฏิบัติตามคู่มือเผชิญประสบการณ์

เกณฑ์การประเมินชิ้นงาน (สำหรับครู)
หน่วยประเมินการที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น
หน่วยประเมินหลักที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย

1. เขียนประเภทการขายจากรายกรณีศึกษาได้ถูกต้องรวม 5 – 7 แห่งได้ 1 คะแนน

รายกรณี	ประเภทการขาย	
1. ป้ามะลิเก็บคอกกุหลาบจากสวนไปวางขายที่ตลาดประจำหมู่บ้าน	การขายตามระบบขายตรง	← ①
2. ลุงคำมี เป็นพ่อค้าขายข้าวโดยรับซื้อจากชาวนามาขายที่ตลาด	การขายโดยผ่านตัวแทน คนกลาง	← ②
3. นายจีราวุธ เป็นพนักงานขายของบริษัท ดั่ง ดั่ง จำกัดมาเสนอขาย สินค้าให้ป้ามะลิและลุงคำมีที่ตลาด	การขายโดยผ่านตัวแทน คนกลาง	← ③
4. เซเว่นอิเลฟเว่น	การขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย	← ④
5. ชายสี่บะหมี่เกี๊ยว โกเต้ง	การขายโดยผ่านตัวแทน คนกลาง	← ⑤
6. ห้างบิ๊กซี โลตัส แมคโคร	การขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย	←
7. ไร่ขายของชำประจำหมู่บ้าน	การขายโดยผ่านตัวแทน คนกลาง	← ⑦

2. เขียนประเภทการขายจากรายกรณีศึกษาได้ถูกต้องรวม 2 – 4 แห่งได้ 0.5 คะแนน

3. เขียนประเภทการขายจากรายกรณีศึกษาได้ถูกต้องเพียง 1 แห่งหรือไม่ถูกต้องเลยได้ 0 คะแนน

หมายเหตุ ตัวเลข 1 – 10 เป็นตัวเลขที่ระบุถึงความถูกต้องของการแยกประเภทการขายจากรายกรณีศึกษา

ลงชื่อ.....

(นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง)

ผู้ประเมิน

เกณฑ์การประเมินชิ้นงาน (สำหรับครู)
หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น
หน่วยประสบการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินการขาย

คำชี้แจง ให้นักเรียนดำเนินการเสนอขายสินค้าของบริษัท สวรสสมใจ จำกัด ตามลำดับขั้น ดังนี้ (10 คะแนน)

1. จัดเตรียมสินค้าที่จะนำมาเสนอขายได้ 1 คะแนน ไม่จัดเตรียมสินค้ามาเสนอขายได้ 0 คะแนน
2. จัดเตรียมอุปกรณ์ช่วยในการเสนอขายสินค้าได้ 1 คะแนน ไม่จัดเตรียมอุปกรณ์ช่วยในการเสนอขายสินค้าได้ 0 คะแนน
3. นำเสนอรายละเอียดและคุณสมบัติของสินค้าที่เสนอขายได้ชัดเจนสามารถดึงดูดความสนใจได้ 8 คะแนน นำเสนอขายสินค้าแบบไม่ดึงดูดความสนใจได้ 5 คะแนน

กลุ่มที่	จัดเตรียม สินค้า (1 คะแนน)	จัดเตรียม อุปกรณ์ช่วย ใจการขาย (1 คะแนน)	ความดึงดูดใจ ในการนำเสนอ ขายสินค้า (8 คะแนน)	คะแนนรวม (10 คะแนน)
1				
2				
3				
4				
5				

ลงชื่อ.....

(นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง)
ผู้ประเมิน

แบบประเมินพฤติกรรมการทำงานร่วมกันกิจกรรมกลุ่ม (สำหรับครู)
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น **สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ**
หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

คำชี้แจง ครูสังเกตพฤติกรรมการทำงานร่วมกันกิจกรรมกลุ่ม แล้วประเมินการปฏิบัติงานของนักเรียนตามรายการประเมินในตารางด้านล่าง

- | | | |
|------------------------|---|---|
| ระดับการประเมิน | 4 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดีมาก |
| | 3 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดี |
| | 2 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับพอใช้ |
| | 1 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับต้องปรับปรุง |

กลุ่มที่.....ชั้น/แผนก.....

ลำดับ ที่	ชื่อ - สกุล	พฤติกรรม																รวม (20)				
		ความร่วมมือ				การแสดง ความคิดเห็น				การรับฟัง ความคิดเห็น				ความตั้งใจ ในการทำงาน					การมีส่วนร่วม ในการอภิปราย			
		4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1		4	3	2	1
1																						
2																						
3																						
4																						

- | | | |
|------------------------|-------|--|
| เกณฑ์การประเมิน | 16-20 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดีมาก ได้ 2 คะแนน |
| | 11-15 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดี ได้ 1.5 คะแนน |
| | 6-10 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับพอใช้ ได้ 1 คะแนน |
| | 1-5 | พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับต้องปรับปรุงได้ 0.5 คะแนน |

ลงชื่อ.....

(นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง)
ผู้ประเมิน

หน่วยประสบการณ์ที่ 16
เรื่อง
การจัดทำรายงานทางบัญชี

แบบเสนอประสบการณ์
เรื่อง การจัดทำรายงานทางบัญชี

หน่วยประสบการณ์	ประสบการณ์หลัก	ประสบการณ์รอง
16. การจัดทำรายงานทางบัญชี	16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี	16.1.1 การจัดทำงบดุลแบบบัญชี 16.1.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี
	16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน	16.2.1 การจัดทำงบดุลแบบรายงาน 16.2.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน

แบบเสนอภารกิจและงาน

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสงค์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสงค์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

ประสงค์รอง	ภารกิจ	งาน
16.1.1 การจัดทำงบดุลแบบบัญชี	1. ศึกษาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับบัญชี	1.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับบัญชี” 1.2 บันทึกสาระสำคัญ
	2. วิเคราะห์รายการบัญชีของ บริษัท รัตนา เซอร์วิส จำกัด	2.1 ชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง “หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี” 2.2 ศึกษารายการบัญชีของ บริษัท รัตนา เซอร์วิส จำกัด 2.3 ตีตารางวิเคราะห์รายการบัญชี 2.4 เขียนรายละเอียดแยกตามหมวดและรายการบัญชี เช่น เงินสด, ธนาคาร, ลูกหนี้, สินค้า, เจ้าหนี้, ทุน, รายได้, และค่าใช้จ่าย 2.5 วิเคราะห์รายการบัญชีแต่ละรายการตามหลักการวิเคราะห์รายการบัญชี 2.6 รวมยอดในตารางวิเคราะห์รายการบัญชี 2.7 ตรวจสอบความถูกต้อง
	3. ศึกษาการจัดทำงบดุลแบบบัญชี	3.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบดุลแบบบัญชี” 3.2 บันทึกสาระสำคัญ

แบบเสนอภารกิจและงาน (ต่อ)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสงค์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสงค์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

ประสงค์รอง	ภารกิจ	งาน
	4. ดำเนินการจัดทำงบดุลแบบบัญชี	4.1 เขียนหัวรายงานงบดุล - บรรทัดแรกเขียน ชื่อกิจการ “บริษัท รัตนา เซอร์วิส จำกัด” - บรรทัดที่ 2 เขียน “งบดุล” - บรรทัดที่ 3 เขียน “ 31 สิงหาคม 2549 ” 4.2 จัดเส้นตีตารางแบ่งเป็น 2 ด้าน 4.3 ด้านซ้ายกึ่งกลางเขียน “สินทรัพย์” 4.4 เขียนรายละเอียดรายการบัญชีหมวดสินทรัพย์ เช่น เงินสด, ธนาคาร, ลูกหนี้ และสินค้า 4.5 เขียนจำนวนเงินตามรายการบัญชีหมวดสินทรัพย์ ซึ่งเป็นยอดในรายการบวกกับยอดจำนวนเงินที่วิเคราะห์ได้ตามตารางวิเคราะห์ประสงค์ที่ 16.1.1 ภารกิจที่ 2 4.6 เขียนยอดรวม หมวดสินทรัพย์ 4.7 ด้านขวากึ่งกลางเขียน “หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น” 4.8 เขียนรายละเอียด รายการบัญชีหมวดหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ประกอบด้วย เจ้าหนี้, ทุน และกำไรสุทธิ

แบบเสนอภารกิจและงาน (ต่อ)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสพการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสพการณ์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

ประสพการณ์รอง	ภารกิจ	งาน
		4.9 เขียนจำนวนเงินตามรายการบัญชีหมวดหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นยอดในรายการบวกกับยอดจำนวนเงินที่วิเคราะห์ได้ตามตารางวิเคราะห์ประสพการณ์ที่ 16.1.1 ภารกิจที่ 2 4.10 เขียนยอดรวมหมวดหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น 4.11 ตรวจสอบความถูกต้อง
	5. นำเสนอผลงาน	5.1 นำเสนอบทสรุปแบบบัญชี 5.2 วิพากษ์ 5.3 สรุปการนำเสนอ
16.1.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี	1. ศึกษาการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี	1.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี” 1.2 บันทึกสาระสำคัญ
	2. ดำเนินการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี	2.1 เขียนหัวรายงานงบกำไรขาดทุน <ul style="list-style-type: none"> - บรรทัดแรกเขียนชื่อกิจการ “บริษัท รัตนา เซอร์วิส จำกัด” - บรรทัดที่ 2 เขียน “งบกำไรขาดทุน” - บรรทัดที่ 3 เขียน “สำหรับระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2549”

แบบเสนอภารกิจและงาน (ต่อ)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสบการณ์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

ประสบการณ์รอง	ภารกิจ	งาน
		2.2 ชี้แจง ตีตารางแบ่งเป็น 2 ด้าน 2.3 ด้านซ้ายกึ่งกลางเขียน “ค่าใช้จ่าย” 2.4 เขียนรายละเอียดรายการบัญชี หมวดค่าใช้จ่าย ดังนี้ เงินเดือน และค่าจ้าง, ค่าน้ำ-ค่าไฟฟ้า, ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ และกำไรสุทธิ 2.5 เขียนจำนวนเงินตามรายการ บัญชีหมวดค่าใช้จ่าย ซึ่งเป็น ยอดในรายการบวกกับยอด จำนวนเงินที่วิเคราะห์ได้ตาม ตารางวิเคราะห์ประสบการณ์ที่ 16.1.1 ภารกิจที่ 2 2.6 เขียนยอดรวมหมวดค่าใช้จ่าย 2.7 ด้านขวากึ่งกลางเขียน “รายได้” 2.8 เขียนรายละเอียดรายการบัญชี หมวดรายได้ - รายได้จากการขายสินค้า - รายได้อื่น ๆ 2.9 เขียนจำนวนเงินตามรายการ บัญชีหมวดรายได้ซึ่งเป็นยอด ในรายการบวกกับยอดจำนวน เงินที่วิเคราะห์ได้ตามตาราง วิเคราะห์ประสบการณ์ที่ 16.1.1 ภารกิจที่ 2 2.10 เขียนยอดรวมหมวดรายได้ 2.11 ตรวจสอบความถูกต้อง

แบบเสนอภารกิจและงาน (ต่อ)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประมวลผลที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประมวลผลหลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

ประมวลผลรอง	ภารกิจ	งาน
	3. นำเสนอผลงาน	3.1 นำเสนองบกำไรขาดทุนแบบบัญชี 3.2 วิพากษ์ 3.3 สรุปการนำเสนอ

แบบเสนอภารกิจและงาน

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสพการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสพการณ์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

ประสพการณ์รอง	ภารกิจ	งาน
16.2.1 การจัดงบดุลแบบ รายงาน	1. ศึกษา การจัดทำ งบดุลแบบ รายงาน	1.1 อ่านประมวลสาระ เรื่อง “การจัดทำงบดุลแบบ รายงาน” 1.2 บันทึกสาระสำคัญ
	2. สรุปผลรายการ บัญชีหมวดสินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของ เจ้าของของบริษัท รัตนเชอร์วิส จำกัด	2.1 สรุปผลรายการบัญชีหมวดสินทรัพย์ของบริษัท สวาย สมใจ จำกัด 2.2 สรุปผลรายการบัญชีหมวดหนี้สินของบริษัท สวาย สมใจ จำกัด 2.3 สรุปผลรายการบัญชีหมวดส่วนของเจ้าของ ของ บริษัทสวายสมใจ จำกัด
	3. ดำเนินการจัดทำ งบดุลแบบรายงาน	3.1 เขียนหัวรายงานงบดุล - บรรทัดแรกเขียนชื่อกิจการ “บริษัท สวายสมใจ จำกัด” - บรรทัดที่ 2 เขียน “งบดุล” - บรรทัดที่ 3 เขียน “ ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2549” 3.2 ถัดจากบรรทัดที่ 3 เขียน “สินทรัพย์” กลาง หน้ากระดาษ 3.3 เขียนรายละเอียดรายการบัญชีหมวดสินทรัพย์ ชี้ก ด้านซ้าย เช่น เงินสด, ธนาคาร, ลูกหนี้ และสินค้า 3.4 เขียนตัวเลขที่สรุปได้ตามประสพการณ์ที่ 16.2.1 ภารกิจที่ 2 ชี้กด้านขวามือตรงกับรายการบัญชีหมวด สินทรัพย์ 3.5 รวมยอดหมวดสินทรัพย์ 3.6 เขียนคำว่า “รวมสินทรัพย์” ด้านชี้กซ้าย เขียนจำนวน เลขที่คำนวณได้ บรรทัด เดียวกันชี้กขวามือ 3.7 เขียนคำว่า “หนี้สินและส่วนของเจ้าของ” กลาง หน้ากระดาษ 3.8 เขียนรายการบัญชีหมวดหนี้สินและส่วนของเจ้าของ ชี้กทางซ้ายมือ เช่น เจ้าหนี้, ทุน และกำไรสุทธิ

แบบเสนอภารกิจและงาน (ต่อ)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสงค์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสงค์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

ประสงค์รอง	ภารกิจ	งาน
		3.9 เขียนตัวเลขที่สรุปได้ตามประสงค์ที่ 16.2.1 ภารกิจที่ 2 ชีkd้านขวามือตรงกับรายการบัญชีหมวด หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ 3.10 รวบรวมยอดหมวดหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ
	4. นำเสนอผลงาน	4.1 นำเสนอแบบคูณแบบรายงาน 4.2 วิพากษ์ 4.3 สรุปการนำเสนอ
16.2.2 การจัดงบกำไร ขาดทุนแบบรายงาน	1. ศึกษา การจัดทำงบ กำไรขาดทุนแบบ รายงาน	1.1 อ่านประมวลสาระ เรื่อง “รูปแบบงบกำไรขาดทุน แบบรายงาน” 1.2 บันทึกสาระสำคัญ
	2. สรุปผลรายการ บัญชีหมวดรายได้และ ค่าใช้จ่ายของบริษัท รัตนเพชรวิศ จำกัด	2.1 สรุปผลรายการบัญชีหมวดรายได้ของบริษัท สวาย สมใจจำกัด 2.2 สรุปผลรายการบัญชีหมวดค่าใช้จ่ายของบริษัท สวาย สมใจ จำกัด
	3. ดำเนินการจัดทำงบ กำไรขาดทุนแบบ รายงาน	3.1 เขียนหัวรายงานงบกำไรขาดทุน - บรรทัดแรกเขียนชื่อกิจการ “บริษัท สวายสมใจ จำกัด” - บรรทัดที่ 2 เขียน “งบกำไรขาดทุน” - บรรทัดที่ 3 เขียน “สำหรับรอบระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2549” 3.2 เขียนคำว่า “รายได้” กลางหน้ากระดาษถัดจาก บรรทัดที่ 3 3.3 เขียนรายละเอียดรายการบัญชีหมวดรายได้ ชีkd ด้านซ้าย เช่นรายได้จากการขาย, รายได้อื่นๆ 3.4 เขียนตัวเลขที่สรุปได้ตามประสงค์ที่ 16.2.2 ภารกิจที่ 2 ชีkd้านขวามือตรงกับรายการบัญชีหมวด รายได้

แบบเสนอภารกิจและงาน (ต่อ)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสภการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสภการณ์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

ประสภการณ์รอง	ภารกิจ	งาน
		3.5 รวบรวมยอดหมวดรายได้ 3.6 บรรทัดถัดจากรายการบัญชีหมวดรายได้คำว่า “รวมรายได้” ซีกซ้าย เขียนจำนวนเลขที่คำนวณได้ บรรทัดเดียวกันซีกขวามือ 3.7 เขียนคำว่า “ค่าใช้จ่าย” กลางหน้ากระดาษถัดจากรายการรวมรายได้ 3.8 เขียนรายการบัญชีหมวดค่าใช้จ่ายชนิดทางซ้ายมือ เช่น ค่าน้ำค่าไฟ, เงินเดือน, ค่าเช่า ฯลฯ 3.9 เขียนตัวเลขที่สรุปได้ตามประสภการณ์ที่ 16.2.1 ภารกิจที่ 2 ซีกด้านขวามือตรงกับรายการบัญชีหมวดค่าใช้จ่าย 3.10 รวบรวมยอดหมวดค่าใช้จ่าย 3.11 คำนวณยอดกำไรหรือขาดทุนสุทธิโดยนำยอดรวมรายได้หักด้วยยอดรวมค่าใช้จ่าย หากรายได้มากกว่าค่าใช้จ่าย เขียนคำว่า “กำไรสุทธิ” ซีกซ้ายมือ และเขียนตัวเลขที่คำนวณได้ซีกขวามือ หากค่าใช้จ่ายมากกว่ารายได้ เขียนคำว่า “ขาดทุนสุทธิ”
	4. นำเสนอผลงาน	4.1 นำเสนองบกำไรขาดทุนแบบรายงาน 4.2 วิพากษ์ 4.3 สรุปการนำเสนอ 4.4 ทำแบบฝึกหัด

แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

เวลา 3 ชั่วโมง

ประสบการณ์

ประสบการณ์หลัก

16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

ประสบการณ์รอง

16.1.1 การจัดทำงบดุลแบบบัญชี

16.1.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี

16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

16.2.1 การจัดทำงบดุลแบบรายงาน

16.2.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน

วัตถุประสงค์

1. หลังจากเผชิญประสบการณ์ “การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถจัดงบดุลแบบบัญชี และจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชีได้ถูกต้อง
2. หลังจากเผชิญประสบการณ์ “การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน” แล้ว นักเรียนสามารถจัดทำงบดุลแบบรายงาน และจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงานได้ถูกต้อง

บริบทและสถานการณ์

บริบท

การเผชิญประสบการณ์ที่ 16 เรื่อง การจัดทำรายงานทางบัญชี นักเรียนประกอบกิจกรรม 2 อย่าง ตามลำดับก่อนหลัง คือ (1) การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี และ (2) การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน โดยใช้เวลาในการประกอบกิจกรรม 3 ชั่วโมง ในการศึกษาการจัดทำรายงานทางบัญชี ต้องเตรียมวัสดุและอุปกรณ์ดังนี้ คือ ไม้บรรทัด ปากกา ดินสอ ยางลบ กระดาษ และเครื่องคำนวณเลข ใช้ห้องประชุม อาคาร 4 ชั้น วิทยาลัยสารพัดช่างลำปางเป็นสถานที่เผชิญประสบการณ์

สถานการณ์

นักเรียนในฐานะเป็นพนักงานบัญชีของบริษัทटनाเซอร์วิส จำกัด มีหน้าที่ในการจัดทำรายงานทางบัญชีของบริษัท ในการดำเนินการจัดทำรายงานทางบัญชี ต้องวิเคราะห์รายการบัญชี แล้วจัดทำงบดุลและ งบกำไรขาดทุนทั้งในรูปแบบบัญชีและรูปแบบรายงาน และ ตรวจสอบความถูกต้องของรายงานการบัญชีของบริษัท

ขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์

ขั้นที่ 1 ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ โดยให้นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ เป็นข้อสอบแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือกจำนวน 10 ข้อ ข้อสอบแบบอัตนัยจำนวน 1 ข้อ

ขั้นที่ 2 ประเมินผลการเผชิญประสบการณ์

เป็นขั้นชี้แจงวัตถุประสงค์ ประสบการณ์ บริบท/สถานการณ์ ขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์ (ภารกิจ/งาน) คือ เครื่องมือ การประเมิน

- วัตถุประสงค์ ในการเรียนมีดังนี้ (1)นักเรียนสามารถจัดทำแบบบัญชี และจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชีได้ถูกต้อง และ (2)นักเรียนสามารถจัดทำงบดุลแบบรายงาน และจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงานได้ถูกต้อง
- ประสบการณ์ที่นักเรียนต้องเผชิญ 2 ประสบการณ์ คือ (1) การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชีและ (2) การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน
- บริบทในการเผชิญประสบการณ์ คือ ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง และมุมวิชาการ เวลาที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ 3 ชั่วโมง สิ่งที่นักเรียนต้องเตรียมคือ ไม้บรรทัด ปากกา ดินสอ ยางลบ กระดาษ และเครื่องคำนวณเลข
- สถานการณ์ นักเรียนในฐานะเป็นพนักงานบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด มีหน้าที่ในการจัดทำรายงานทางบัญชี และตรวจสอบความถูกต้องของรายงานการบัญชีของบริษัท
- ภารกิจ/งาน ในการเผชิญประสบการณ์ครอบคลุม การศึกษาเรื่อง ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับบัญชี หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี การจัดทำงบดุล การจัดทำงบกำไรขาดทุน และตรวจสอบความถูกต้องของรายงานการบัญชี
- สื่อที่ใช้ ได้แก่ ประมวลสาระ รายกรณีศึกษา มัลติมีเดียปฐมนิเทศ และมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง “หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี”
- การประเมิน จากการทำแบบทดสอบ งานที่กำหนดให้ทำ ได้แก่ การวิเคราะห์รายการบัญชี รายงานการบัญชีในรูปแบบบัญชี รายงานการบัญชีในรูปแบบรายงาน การตรวจสอบรายงานการบัญชี และการทำแบบฝึกหัด

ขั้นที่ 3 เผชิญประสบการณ์ เป็นขั้นที่นักเรียนเผชิญประสบการณ์ เพื่อแสวงหาความรู้ความชำนาญ ในประสบการณ์นี้ นักเรียนต้องเผชิญประสบการณ์ 2 ประสบการณ์คือ (1) การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี ประกอบด้วย การวิเคราะห์รายการบัญชี ดำเนินการจัดทำงบดุลแบบบัญชี การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี และ (2) การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน ประกอบด้วย การจัดทำงบดุลแบบรายงาน และการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน

ขั้นที่ 4 รายงานความก้าวหน้า เมื่อนักเรียนได้เผชิญประสบการณ์และทำภารกิจและงานในระชงหนึ่งแล้ว นักเรียนต้องรายงานความก้าวหน้าการจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี และ การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

ขั้นที่ 5 รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ เมื่อนักเรียน ได้เผชิญประสบการณ์หลักแต่ละ ประสบการณ์แล้ว นักเรียนรายงานผล การตรวจสอบการจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี และการ ตรวจสอบการจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

ขั้นที่ 6 สรุปการเผชิญประสบการณ์ สรุปขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์ และชี้แนะแหล่งความรู้เพิ่มเติม

ขั้นที่ 7 ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ โดยให้นักเรียนทำแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ เป็นข้อสอบแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ ข้อสอบแบบอัตนัย จำนวน 1 ข้อ

สื่อและแหล่งประสบการณ์

สื่อเผชิญประสบการณ์	แหล่งประสบการณ์
1. ประมวลสาระ 2. มัลติมีเดียปฐมนิเทศ 3. มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี 4. รายการศึกษา	1. ห้องเรียน 2. มุมวิชาการ 3. มุมวัสดุและอุปกรณ์

การประเมิน

1. จากแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์
2. จากงานที่กำหนดให้ทำ คือ รายงานการบัญชีรูปแบบบัญชี และรายงานการบัญชีรูปแบบรายงาน
3. จากการทำแบบฝึกหัด และ
4. จากการทำงานกลุ่ม

แผนเผชิญประสบการณื

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบบการณืที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสบบการณืหลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

เวลา 2 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. หลังจากเผชิญประสบบการณื "การจัดทำงบดุลแบบบัญชี" แล้ว นักเรียนสามารถ อธิบาย ความหมายของงบดุล รูปแบบของงบดุลแบบบัญชี และ จัดทำงบดุลแบบบัญชีได้ถูกต้อง
2. หลังจากเผชิญประสบบการณื "การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี" แล้วนักเรียนสามารถ อธิบาย ความหมายของงบกำไรขาดทุน รูปแบบของงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี และ จัดทำงบกำไรขาดทุนแบบ บัญชีได้ถูกต้อง

ประสบบการณืและบริบท

ก. ประสบบการณืที่คาดหวัง

นักเรียนผ่านขบวนการจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชีแล้ว นักเรียนสามารถวิเคราะห์ รายการบัญชี และจัดทำรายการบัญชีในรูปแบบบัญชีของร้านค้า ห้างหุ้นส่วน ตลอดจนบริษัทต่าง ๆ ได้

ข. บริบทและสถานการณื

บริบท

ในการเผชิญประสบบการณืหลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี ใช้ สถานที่ในการเผชิญประสบบการณื คือ ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง และมุมวิชาการ และนักเรียนต้อง เตรียมวัสดุอุปกรณ์ดังนี้ คือ ปากกา ดินสอ ยางลบ ไม้บรรทัด กระดาษ และเครื่องคำนวณเลข โดยใช้เวลาใน การเผชิญประสบบการณืจำนวน 2 ชั่วโมง

สถานการณื

นักเรียนในฐานะเป็นพนักงานบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด มีหน้าที่ในการจัดทำ รายงานทางบัญชีของบริษัทโดยรูปแบบการเผชิญประสบบการณืเป็นกลุ่ม นักเรียนจะต้องปฏิบัติ 5 ขั้นตอน คือ (1) อ่านประมวลสาระ เรื่อง "ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับบัญชี" (2) ชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง "หลักเกณฑ์การวิเคราะห์รายการบัญชี" (3) วิเคราะห์รายการบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด (4) จัดทำ รายงานการบัญชีในรูปแบบบัญชี และ (5) นำเสนอผลงาน

สิ่งที่พึงระวังในการเผชิญประสบบการณื

-ไม่มี-

รายละเอียดของการประชุมการณณ์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

ประเภทการณณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่งความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
16.1.1 การจัดทำงบดุลแบบบัญชี	1. ศึกษาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับบัญชี	1.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง "ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับบัญชี" 1.2 บันทึกสาระสำคัญ	SDL SDL	ความหมายและหมวดหมู่ทางการบัญชี	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	ประมวลสาระเรื่อง "ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับบัญชี"		
	2. วิเคราะห์รายการบัญชีของบริษัท รัตนา เซอร์วิส จำกัด	2.1 ชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระเรื่อง "หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี" 2.2 ศึกษารายการบัญชีของบริษัท รัตนา เซอร์วิส จำกัด 2.3 คัดรางวัลวิเคราะห์รายการบัญชี 2.4 เขียนรายละเอียดแยกตามหมวดและรายการบัญชี เช่น เงินสด, ธนาคาร, ลูกหนี้, สินค้า, เจ้าหนี้, ทุน, รายได้ และค่าใช้จ่าย 2.5 วิเคราะห์รายการบัญชีแต่ละรายการตามหลักการวิเคราะห์รายการบัญชี 2.6 รวบรวมข้อในตารางวิเคราะห์รายการบัญชี 2.7 ตรวจสอบความถูกต้อง	SDL PDL PDL PDL PDL PDL TDL/PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระเรื่อง "หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี"	เครื่องคอมพิวเตอร์เครื่อง LCD	การทำงานกลุ่ม

ประสพการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
	3. ศึกษาการจัดทำงบดุลแบบบัญชี	3.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง "การจัดทำงบดุลแบบบัญชี" 3.2 บันทึกสาระสำคัญ	SDL SDL	การจัดทำงบดุลแบบบัญชี	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัด ช่างตำบล	ประมวลสาระเรื่อง "การจัดทำงบดุลแบบบัญชี"		
	4. ดำเนินการจัดทำงบดุลแบบบัญชี	4.1 เขียนหัวรายงานงบดุล - บรรทัดแรกเขียน ชื่อกิจการ "บริษัท รัตนา เซอร์วิส จำกัด" - บรรทัดที่ 2 เขียน "งบดุล" - บรรทัดที่ 3 เขียน " 31 สิงหาคม 2549 " 4.2 จดเส้นตีตารางแบ่งเป็น 2 ด้าน 4.3 ด้านซ้ายถึงกลางเขียน "สินทรัพย์" 4.4 เขียนรายละเอียดรายการบัญชีหมวดสินทรัพย์ เช่น เงินสด, ธนาคาร, ลูกหนี้ และสินค้า	PDL PDL PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัด ช่างตำบล			การทำงาน กลุ่ม

ประสมการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
		<p>4.5 เขียนจำนวนเงินตามรายการบัญชีหมวดสินทรัพย์ ซึ่งเป็นยอดในรายการบวกกับยอดจำนวนเงินที่วิเคราะห์ได้ตามตารางวิเคราะห์ประกอบการบัญชีที่ 16.1.1 ภารกิจที่ 2</p> <p>4.6 ออกยอดรวม หมวดสินทรัพย์</p> <p>4.7 ด้านขวากลางเขียน “หนี้สินและส่วนของเจ้าของ”</p> <p>4.8 เขียนรายละเอียด รายการบัญชี หมวดหนี้สิน และส่วนของเจ้าของ” ประกอบด้วย เจ้าหนี้, ทุน และกำไรสุทธิ</p> <p>4.9 เขียนจำนวนเงินตามรายการบัญชีหมวดหนี้สินและส่วนของเจ้าของ ซึ่งเป็นยอดในรายการบวกกับยอดจำนวนเงินที่วิเคราะห์ได้ตามตารางวิเคราะห์ประกอบการบัญชีที่ 16.1.1 ภารกิจที่ 2</p> <p>4.10 เขียนยอดรวมหมวดหนี้สินและส่วนของเจ้าของ</p>	<p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p>					การทำงาน กลุ่ม

ประสมการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริษัท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
	5. นำเสนอ ผลงาน	5.4 นำเสนอแบบฉบับ 5.5 วิพากษ์ 5.6 สรุปการนำเสนอ	PDL TLD/PDL TDL/PDL		ห้องเรียน วิทยลัย สารพัด ช่างล้าง			นำเสนอ ผลงาน จบดุล แบบ บัญชี

ประสพการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
16.1.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี	1. ศึกษาการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี 2. ดำเนินการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี	1.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง "การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี" 1.2 บันทึกสาระสำคัญ 2.1 เขียนหัวข้อรายงานงบกำไรขาดทุน - บรรทัดแรกเขียนชื่อกิจการ "บริษัท รัตนเทอรวิศ จำกัด" - บรรทัดที่ 2 เขียน "งบกำไรขาดทุน" - บรรทัดที่ 3 เขียน "สำหรับระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2549" 2.2 จดเส้น ตีตารางแบ่งเป็น 2 ด้าน 2.3 เขียน "ค่าใช้จ่าย" ด้านซ้ายกึ่งกลาง 2.4 เขียนรายละเอียดรายการบัญชีหมวดค่าใช้จ่าย ดังนี้ เงินเดือนและค่าจ้าง, ค่าไฟฟ้า, ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ และกำไรสุทธิ	SDL SDL PDL PDL PDL	การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี	ห้องเรียนวิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง ห้องเรียนวิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง	ประมวลสาระเรื่อง "การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี"	ไม่มีบรรทัด ยางลบ ดินสอ ปากกา เครื่อง คำนวณเลข	การทำงาน กลุ่ม

ประสพการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
		2.5 เขียนจำนวนเงินตามรายการบัญชีหมวด ค่าใช้จ่าย ซึ่งเป็นยอดในรายการบวกกับยอด จำนวนเงินที่วิเคราะห์ได้ตามตารางวิเคราะห์ที่ ประสพการณ์ที่ 16.1.1 ภารกิจที่ 2 2.6 เขียนยอดรวมหมวดค่าใช้จ่าย 2.7 เขียน "รายได้" ด้านขวากึ่งกลาง 2.8 เขียนรายละเอียดรายการบัญชีหมวด รายได้ - รายได้จากการขายสินค้า - รายได้อื่น ๆ 2.9 เขียนจำนวนเงินตามรายการบัญชีหมวด รายได้ซึ่งเป็นยอดในรายการบวกกับยอด จำนวนเงินที่วิเคราะห์ได้ตามตารางวิเคราะห์ที่ ประสพการณ์ที่ 16.1.1 ภารกิจที่ 2 2.10 เขียนยอดรวมหมวดรายได้ 3.1 นำเสนองบกำไรขาดทุนแบบบัญชี 3.2 วิพากษ์ 3.3 สรุปการนำเสนอ	PDL PDL PDL PDL PDL PDL PDL TDLPDL TDL/PDL					
	3. นำเสนอ ผลงาน				ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัด ช่างต่าง			นำเสนอผลงาน และผลงาน

แผนกำกับประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสบการณ์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

จำนวน 2 ชั่วโมง

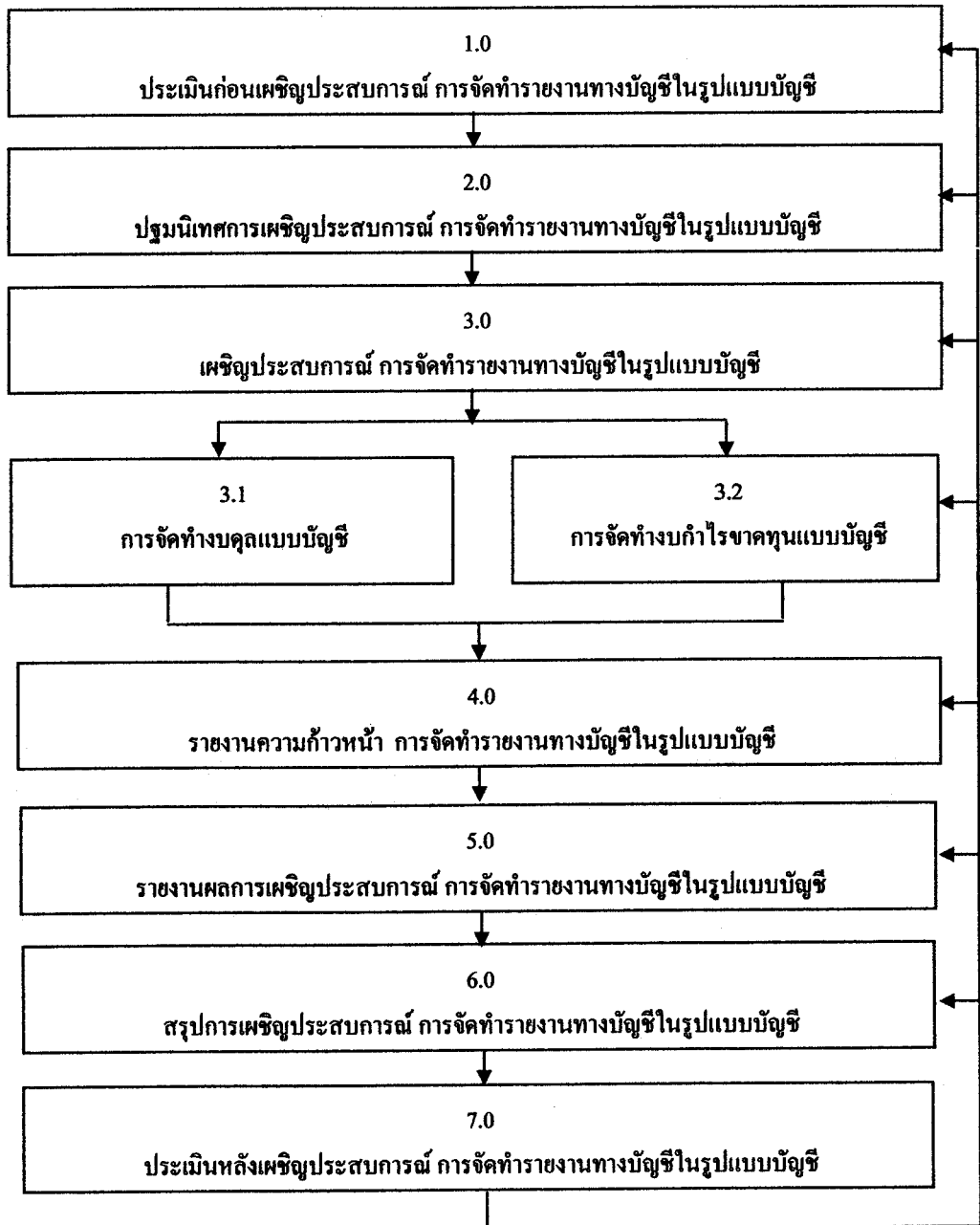
ผู้สอน รัตนา แก้วบุญเรือง

จำนวนนักเรียน SDL 20 คน PDL 4 คน TDL 1 คน

ลำดับ	กิจกรรม/ภารกิจ	สื่อ	สถานที่	เวลา (นาที)
1.	ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ 1.1 ทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	10
2.	ปฐมนิเทศประสบการณ์ 2.1 วัตถุประสงค์ 2.2 ประสบการณ์ 2.3 บริบท/สถานการณ์ 2.4 ขั้นตอนการหาประสบการณ์ 2.5 สื่อ/เครื่องมือ 2.6 การประเมิน	มัลติมีเดีย ปฐมนิเทศ	มุมนิเทศ	5
3.	เผชิญประสบการณ์ 3.1 การจัดทำงบดุลแบบบัญชี 3.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบ บัญชี	ประมวลสาระ เรื่อง ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ การบัญชี รายกรณีศึกษารายการค้า บริษัทพัฒนาซอร์วิส จำกัด มัลติมีเดียประกอบ ประมวลสาระ เรื่อง หลักการวิเคราะห์รายการ บัญชี	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง มุมนิเทศ มุมนิสิตและ อุปกรณ์	70
4.	รายงานความก้าวหน้า	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	5
5.	รายงานผลการเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	15
6.	สรุปการเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	15
7.	ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ 7.1 ทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	-

เส้นทางการเรียน

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี ประสบการณ์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี ประสบการณ์รองที่ 16.1.1 – 16.1.2	ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ เวลา 2 ชั่วโมง
---	---



แผนผลิตสื่อ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสบการณ์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

ประสบการณ์รองที่ 16.1.1 – 16.1.2

ประเภทสื่อ : ประมวลสาระ

 มีอยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการบัญชีได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถบอกประโยชน์ของการบัญชีได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของรายการบัญชีได้ถูกต้อง
4. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถบอกหมวดของรายการบัญชีได้ถูกต้อง
5. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถวิเคราะห์รายการบัญชีได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

การบัญชี เป็นการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเงินในรูปหน่วยเงินตราแล้วสรุปในรูปของงบการเงินเป็นข้อมูลทางการเงินที่เป็นประโยชน์ต่อบุคคลหลายฝ่าย ได้แก่ เจ้าของกิจการ ลูกจ้าง เจ้าหนี้ บุคคลทั่วไป และรัฐบาล

รายการบัญชี เป็นเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดการโอนเงินมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงิน ของกิจการแบ่งเป็น 5 หมวด คือ หมวดสินทรัพย์ หมวดหนี้สิน หมวดส่วนของเจ้าของหมวด รายได้ และหมวดค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์รายการค้าต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์การวิเคราะห์รายการบัญชี และขั้นตอนการวิเคราะห์รายการบัญชี ขั้นตอนครอบคลุม ๓ ขั้นตอนการวิเคราะห์รายการบัญชี วิเคราะห์รายการค้า แทนค่าเพิ่มหรือลดด้วยเครื่องหมายบวกหรือลบ รวมยอด ณ วันสิ้นเดือน และนำยอดรวมไปจัดทำงบการเงิน

แหล่งที่มาของสื่อ

จิรวัดน์ ป่องใหม่ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
 ไพรินทร์ แยมจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
 พิเชษฐ์ หลั่งทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
 บรรยงค์ โคจินดา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ด
 จินตนา สุนทรธรรม(2522) *ธุรกิจเบื้องต้น* เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตประมวลสาระมีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ชั้นวางแผน (2) ชั้นเตรียมการ
 (3) ชั้นดำเนินการผลิต และ (4) ชั้นประเมิน

1. ชั้นวางแผน

- 1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการเงินและบัญชี
- 1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วย เจื่อนใจ พฤติกรรม และเกณฑ์
- 1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสาร เรื่อง การจัดทำบัญชี นำมาถ่วงถ่วงและจำแนกเป็นคอนและหัวเรื่อง

2. ชั้นเตรียมการ

- 2.1 เตรียมบุคคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์
- 2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ กระดาษ A4 เทปติดสัน กระดาษปกแข็ง A4 หนังสือ ลวดเย็บกระดาษ เครื่องเย็บกระดาษ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์

3. ชั้นดำเนินการผลิต

- 3.1 เขียนแผนผังแนวคิดในรูปแผนภูมิ
- 3.2 เขียนแผนการสอนประจำหน่วยและแผนการสอนประจำคอน ประกอบด้วย หัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์
- 3.3 เขียนเนื้อหาประกอบด้วย เกริ่นนำ เสนอเนื้อหาตามลำดับหัวข้อย่อย และสรุปเนื้อหา
- 3.4 จัดทำภาพประกอบ และคำอธิบายประกอบภาพ
- 3.5 ตรวจสอบความถูกต้องของภาษาที่ใช้
- 3.6 จัดพิมพ์และเข้าเล่ม

4. ชั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหาและภาพประกอบ ดังนี้ (1) เนื้อหา ครอบคลุมความถูกต้อง ความทันสมัย การเรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก ความเหมาะสมกับวัยและระดับสติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ และ (2) ภาพประกอบ ครอบคลุม ความชัดเจนของภาพ ความสอดคล้องของภาพกับเนื้อหา และคำอธิบายภาพถูกต้อง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,500 บาท
2. บุคลากร 2 คน
3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์ และหมึกเครื่องพิมพ์

แผนผลิตสื่อ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสบการณ์หลักที่ 16.1 - 16.2

ประเภทสื่อ : มัลติมีเดียปฐมนิเทศ มีอยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง ปฐมนิเทศประสบการณ์หลักที่ 16.1 – 16.2

วัตถุประสงค์

หลังจากชมมัลติมีเดียปฐมนิเทศ เรื่อง “ปฐมนิเทศประสบการณ์หลักที่ 16.1 และ 16.2” แล้ว นักเรียนสามารถระบุวัตถุประสงค์ของประสบการณ์หลักที่ 16.1 และ 16.2 บริบท/สถานการณ์ การกิจ/งาน สื่อที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ และการประเมินได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

การเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 เรื่อง การจัดทำรายงานทางบัญชี แบ่งเป็น 2 ประสบการณ์หลัก ได้แก่ (1) ประสบการณ์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี มีวัตถุประสงค์เพื่อให้นักเรียนสามารถอธิบายความหมาย รูปแบบของงบดุลและงบกำไรขาดทุน และสามารถจัดทำงบดุลและงบกำไรขาดทุนในรูปแบบบัญชีได้ และ (2) ประสบการณ์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน มีวัตถุประสงค์เพื่อให้นักเรียนสามารถอธิบายรูปแบบการจัดทำงบดุลและงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน และจัดทำงบดุลและงบกำไรขาดทุนแบบรายงานได้ถูกต้อง บริบท ได้แก่ ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง มุมวิชาการ มุมวัสดุและอุปกรณ์ สถานการณ์ นักเรียนในฐานะเป็นผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด นักเรียนต้องเผชิญประสบการณ์ตามภารกิจและงานที่กำหนดให้ สื่อที่ใช้ได้แก่ ประมวลสาระ มัลติมีเดียปฐมนิเทศ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ รายการศึกษารายการค้าของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด และคู่มือเผชิญประสบการณ์ การประเมินจากแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ การปฏิบัติงานกลุ่ม ชิ้นงานที่สร้าง และแบบฝึกหัด

แหล่งที่มาของสื่อ

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตมัลติมีเดียปฐมวัย มีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ขั้นวางแผน (2) ขั้นเตรียมการ (3) ขั้นดำเนินการผลิต และ (4) ขั้นประเมิน

1. ขั้นวางแผน

1.1 กำหนดวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมที่ได้รับจากการชมมัลติมีเดียปฐมวัย หน่วย
ประสบการณ์หลักที่ 16.1 และ 16.2

1.2 กำหนดหัวข้อที่จะนำเสนอในมัลติมีเดียปฐมวัย เรื่อง ปฐมวัยประสบการณ์หลักที่ 16.1
และ 16.2

2. ขั้นเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคลากร ได้แก่ ผู้แสดง ผู้บรรยาย และผู้บันทึกเสียง

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ ไมโครโฟน และกล้องถ่ายภาพ

ดิจิทัล

3. ขั้นดำเนินการผลิต

3.1 เขียนคำบรรยาย ประกอบด้วย กำหนดภาพและข้อความที่ตรงกับภาพ

3.2 ถ่ายภาพประกอบคำบรรยาย

3.3 สร้างข้อความ

3.4 บันทึกเสียง

3.5 ผสมเสียงและภาพและใช้เทคนิคการนำเสนอ

3.6 ตรวจสอบตัวสะกดของข้อความและความคมชัดของภาพและเสียง

4. ขั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเทคโนโลยีการศึกษาในส่วนที่เกี่ยวข้อง (1) ข้อความ ได้แก่ ความถูกต้องของหัวข้อสำคัญในมัลติมีเดียปฐมวัย ความคมชัดของตัวอักษร ขนาดของตัวอักษร และการเรียงลำดับของหัวข้อที่เสนอ และ (2) ภาพ ได้แก่ ความสอดคล้องของภาพกับเสียง ขนาดของภาพ ความชัดเจนของภาพ และความสมจริงของภาพ และ (3) เสียง ได้แก่ ความคมชัดของเสียง ถิ่นเสียงที่บรรยาย และความถูกต้องของการออกเสียง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,000 บาท

2. บุคลากรประกอบด้วย

2.1 ผู้แสดง 20 คน

2.2 ผู้บรรยาย 1 คน

2.3 ผู้บันทึกเสียง 1 คน

3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ ไมโครโฟน และกล้องถ่ายภาพดิจิทัล

แผนผลิตสื่อ	ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี ประสบการณ์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี ประสบการณ์รองที่ 16.1.1	

ประเภทสื่อ : มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ มืออยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี

วัตถุประสงค์

หลังจากชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง “หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี” แล้ว
นักเรียนสามารถอธิบายการการบัญชี และวิเคราะห์รายการบัญชีได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

รายการบัญชี เป็นเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดการ โอนเงินมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงิน ของกิจการ
แบ่งเป็น 5 หมวด คือ หมวดสินทรัพย์ หมวดหนี้สิน หมวดส่วนของเจ้าของหมวด รายได้ และหมวด
ค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์รายการค้าต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์การวิเคราะห์รายการบัญชี และขั้นตอนการ
วิเคราะห์รายการบัญชี ขั้นตอนครอบคลุม ตีตารางวิเคราะห์รายการบัญชี วิเคราะห์รายการค้า แทนค่าเพิ่มหรือ
ลดด้วยเครื่องหมายบวกหรือลบ รวมยอด ณ วันสิ้นเดือน และนำยอดรวมไปจัดทำงบการเงิน

แหล่งที่มาของสื่อ

จิรวัดน์ ปล้องใหม่ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
ไพรินทร์ แยมจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
พิเชษฐ์ หลั่งทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
บรรยงค์ ไตจินดา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ด
จินดนา สุนทรธรรม(2522) *ธุรกิจเบื้องต้น* เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระมีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ขั้นตอนวางแผน (2) ขั้นตอน
เตรียมการ (3) ขั้นตอนดำเนินการผลิต และ (4) ขั้นตอนประเมิน

1. ขั้ววางแผน

1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับหลักการวิเคราะห์รายการบัญชี

1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วย เจ็อนใจ พฤติกรรม และเกณฑ์

1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสาร เรื่อง หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี นำมาถั่นกรองและจำแนกเป็นตอนและหัวเรื่อง

2. ขั้วเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ แผ่นซีดี เครื่องไรท์แผ่นซีดี กล้องถ่ายภาพดิจิทัล และซีดีแผ่นเสียง

3. ขั้วดำเนินการผลิต

3.1 เขียนบท

3.2 ออกแบบหน้าจอบรรยายด้วยข้อความและภาพ

3.3 จัดทำข้อความและภาพ

3.4 บันทึกเสียงบรรยายและเสียงดนตรี

3.5 ตรวจสอบความถูกต้องความคมชัดของภาพและเสียง

3.6 ตำนานสไลด์ลงแผ่นซีดี

4. ขั้วประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหา ภาพและเสียง ดังนี้ (1) เนื้อหาครอบคลุม ความถูกต้อง ความทันสมัย ความเหมาะสมกับวัยและระดับสติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ และ (2) ภาพและเสียงบรรยาย ครอบคลุม ความชัดเจนของภาพและเสียง และความสอดคล้องของภาพและเสียง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 2,500 บาท
2. บุคลากร 2 คน
3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์

แผนผลิตสื่อ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสบการณ์หลักที่ 16.1 – 16.2

ประเภทสื่อ : วิทยากรศึกษาในรูปแบบสิ่งพิมพ์ มีอยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง รายการค้าของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด

วัตถุประสงค์

หลังจากศึกษารายกรณีสึกษา เรื่อง “รายการค้าของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด” แล้ว นักเรียนต้องศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับความหมายของรายการบัญชี วิเคราะห์รายการบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด และตรวจสอบรายการวิเคราะห์รายการบัญชีในตารางวิเคราะห์รายการบัญชีได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

รายกรณีสึกษาจะกำหนดสถานการณ์เกี่ยวกับรายการค้าของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด มีทั้งรายการซื้อ รายการขาย รายการบัญชีที่เกิดจากการดำเนินการทางธุรกิจ เป็นข้อมูลที่น่าไปสู่กระบวนการวิเคราะห์รายการค้าของ บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตรายกรณีสึกษามีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ชั้นวางแผน (2) ชั้นเตรียมการ (3) ชั้นดำเนินการผลิต และ (4) ชั้นประเมิน

1. ชั้นวางแผน

1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการวิเคราะห์รายการบัญชี

1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วย เงื่อนไข พฤติกรรม และเกณฑ์

1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสารเรื่อง การวิเคราะห์รายการบัญชี นำมาถนักรองและกำหนดเป็นสถานการณ์ที่ใกล้เคียงความเป็นจริง

2. ชั้นเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ กระดาษ A4 เทปติดสัน กระดาษปกแข็ง A4

หนังสือ ลวดเย็บกระดาษ เครื่องเย็บกระดาษ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์

3. ชั้นดำเนินการผลิต

3.1 กำหนดข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด ให้ครอบคลุมสภาพแวดล้อมภายใน และสภาพแวดล้อมภายนอกบริษัท สบายสมอง จำกัด เป็นข้อมูลที่ใช้เข้าไปสู่การจัดการทางการตลาด

3.2 เขียนรายละเอียดสถานการณ์จำลอง

3.3 เขียนประเด็นที่ให้วิเคราะห์ในสถานการณ์จำลอง

3.4 ตรวจสอบความถูกต้องของภาษาที่ใช้

3.5 จัดพิมพ์และเข้าเล่ม

4. ชั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหา ดังนี้ เนื้อหาครอบคลุมความถูกต้อง ความทันสมัย การเรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก ความเหมาะสมกับวัยและระดับสติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ถูกต้อง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,000 บาท

2. บุคลากร 2 คน

3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์ และหมึก

เครื่องพิมพ์

แผนเผชิญประสบการณื

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบบการณืที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสบบการณืหลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

เวลา 1 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. หลังจากเผชิญประสบบการณื “การจัดทำงบดุลแบบรายงาน “แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายรูปแบบงบดุลแบบรายงาน และจัดทำงบดุลแบบรายงาน ได้ถูกต้อง
2. หลังจากเผชิญประสบบการณื “การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายรูปแบบของงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน และจัดทำรายงานงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน ได้ถูกต้อง

ประสบบการณืและบริบท

ก. ประสบบการณืที่คาดหวัง

นักเรียนผ่านกระบวนการศึกษาการจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงานของ บริษัท รัตนา เซอร์วิส จำกัด แล้ว นักเรียนสามารถจัดทำงบดุล และจัดทำงบกำไรขาดทุนในรูปแบบรายงานได้

ข. บริบท และสถานการณ์

บริบท

นักเรียน ศึกษาการจัดทำงบดุลแบบรายงาน และการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน ที่ห้องเรียนวิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง และมุมวิชาการ นักเรียนต้องเตรียมวัสดุอุปกรณ์ดังนี้ คือ ไม้บรรทัด ปากกา คินสอ ยางลบ สมุดจดบันทึก และเครื่องคำนวณเลข

สถานการณ์

นักเรียนในฐานะเป็นพนักงานบัญชีของบริษัท รัตนา เซอร์วิส จำกัด มีหน้าที่จัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน โดยมีรูปแบบการเผชิญประสบบการณืเป็นกลุ่ม ซึ่งนักเรียนจะต้องปฏิบัติ 4 ขั้นตอน คือ (1) อ่านประมวลสาระเรื่อง “การจัดรายงานการบัญชีในรูปแบบรายงาน” (2) จัดทำงบดุลแบบรายงาน (3) จัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน และ (4) เสนอผลงาน

สิ่งที่พึงระวังในการเผชิญประสบบการณื

- ไม่มี -

รายละเอียดของแผนปฏิบัติการที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

ประเภทการดำเนินงาน	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อแหล่งความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
16.2.1 การจัดทำงบดุลแบบรายงาน	1. ศึกษาการจัดทำงบดุลแบบรายงาน	1.1 อ่านประมวลสาระเรื่อง "การจัดทำงบดุลแบบรายงาน" 1.2 บันทึกสาระสำคัญ	SDL SDL	วิธีการจัดทำงบดุลแบบรายงาน	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง	ประมวลสาระเรื่อง "การจัดทำงบดุลแบบรายงาน"		
	2. สรุปผลรายการบัญชีหมวดสินทรัพย์ของ บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด	2.1 สรุปผลรายการบัญชีหมวดสินทรัพย์ของ บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด 2.2 สรุปผลรายการบัญชีหมวดหนี้สินของ บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด 2.3 สรุปผลรายการบัญชีหมวดส่วนของเจ้าของ บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด	PDL PDL PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง		ไม้บรรทัด ยางลบ ดินสอ ปากกา เครื่อง คำนวณเลข	
	3. ดำเนินการจัดทำงบดุลแบบรายงาน	3.1 เขียนหัวรายงานงบดุล - บรรทัดแรกเขียนชื่อกิจการ "บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด" - บรรทัดที่ 2 เขียน "งบดุล" - บรรทัดที่ 3 เขียน "ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2549"	PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง		ไม้บรรทัด ยางลบ ดินสอ ปากกา	

ประสบการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน
		<p>3.2 ถัดจากบรรทัดที่ 3 เขียน "สินทรัพย์" กลางหน้ากระดาษ</p> <p>3.3 เขียนรายละเอียดรายการบัญชีหมวดสินทรัพย์ ซีกด้านซ้าย เช่น เงินสด, ธนาคาร, ฎุหนี่ และสินค้า</p> <p>3.4 เขียนตัวเลขที่สรุปได้ตาม</p> <p>3.5 ประสมการณ์ที่ 16.2.1 ภารกิจที่ 2 ซีกด้านขวามือตรงกับรายการบัญชีหมวดสินทรัพย์</p> <p>3.6 รวมยอดหมวดสินทรัพย์</p> <p>3.7 เขียนคำว่า "รวมสินทรัพย์" ด้านซีกซ้าย เขียนจำนวนเลขที่คำนวณได้ บรรทัดเดียวกันซีกขวามือ</p> <p>3.8 เขียนคำว่า "หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น" กลางหน้ากระดาษ</p> <p>3.9 เขียนรายการบัญชีหมวดหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นทางซ้ายมือ เช่น - เจ้าหนี้, ทุน และกำไรสุทธิ</p>	<p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p>					จากการ ทำงาน กลุ่ม

ประเภทการ	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่งความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน	
16.2.2 การจัดทำรายงานค่าใช้ ขาดทุน	1. ศึกษา การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน 2. สรุปผลรายการบัญชีหมวดรายได้ของ บริษัทฯ ได้และ ค่าใช้จ่ายของบริษัท รัตนเซอร์วิศ จำกัด	3.8 เขียนตัวเลขที่สรุปได้ตาม ประเภทการที่ 16.2.1 ภารกิจที่ 2 ชี้ก ด้านความร่วมมือตรงกับรายการบัญชีหมวด หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น 3.10 รวบรวมยอดหมวดหนี้สินและส่วนของผู้ ถือหุ้น	PDL					การทำงาน กลุ่ม	
		4.1 นำเสนอของบุคคลแบบรายงาน 4.2 วิพากษ์ 4.3 สรุปการนำเสนอ	PDL TDL/PDL TDL/PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง				
		1.3 อ่านประมวลสาระเรื่อง “รูปแบบงบ กำไรขาดทุนแบบรายงาน” 1.4 บันทึกสาระสำคัญ	SDL SDL	วิธีการจัดทำ งบกำไร ขาดทุนแบบ รายงาน	ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง	ประมวลสาระ เรื่อง “วิธีการจัดทำ งบกำไรขาด ทุนแบบ รายงาน”			
ขาดทุน แบบ รายงาน	2. สรุปผลรายการ บัญชี หมวดรายได้และ ค่าใช้จ่ายของบริษัท รัตนเซอร์วิศ จำกัด	2.1 สรุปผลรายการบัญชีหมวดรายได้ของ บริษัท รัตนเซอร์วิศ จำกัด 2.2 สรุปผลรายการบัญชีหมวดค่าใช้จ่าย ของบริษัท รัตนเซอร์วิศ จำกัด	PDL PDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง		ไม้บรรทัด ยางลบ ดินสอ ปากกา	การทำงาน กลุ่ม	

ประสมการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่งความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การประเมิน	
	3. ดำเนินการจัดทำ งบกำไรขาดทุนแบบ รายงาน	3.1 เขียนหัวรายงานงบกำไรขาดทุน - บรรทัดแรกเขียนชื่อกิจการ "บริษัท รัตนมาเซอร์วิส จำกัด" - บรรทัดที่ 2 เขียน "งบกำไร ขาดทุน" - บรรทัดที่ 3 เขียน "สำหรับรอบ ระยะเวลา 1 ปีสิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2549" 3.2 เขียนคำว่า "รายได้" กลางหน้ากระดาษ ถัดจากบรรทัดที่ 3 3.3 เขียนรายละเอียดรายการบัญชีหมวด รายได้ ชื่อกำหนดซ้าย เช่น รายได้จากการขาย, รายได้อื่นๆ 3.4 เขียนตัวเลขที่สรุปได้ตามประเภทบัญชี ที่ 16.2.2 การกิจที่ 2 ชื่อกำหนดขวามือตรงกับ รายการบัญชีหมวดรายได้	PDL PDL PDL PDL		ห้องเรียน วิทยาลักษณ์ สารพัดช่าง ลำปาง				การทำงาน กลุ่ม

ประเภทการ	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การ ประเมิน
		<p>3.5 รวมยอดหมวดรายได้</p> <p>3.6 บรรทัดถัดจากรายการบัญชีหมวดรายได้คำว่า "รวมรายได้" ซีกซ้าย เขียนจำนวนเลขที่คำนวณได้ บรรทัดเดียวกันซีกขวามือ</p> <p>3.7 เขียนคำว่า "ค่าใช้จ่าย" กลางหน้ากระดาษถัดจาก บรรทัดรวมรายได้</p> <p>3.8 เขียนรายการบัญชีหมวดค่าใช้จ่ายชนิดทางซ้ายมือ เช่น ค่าน้ำค่าไฟ, เงินเดือน, ค่าเช่า ฯลฯ</p> <p>3.9 เขียนตัวเลขที่สรุปได้ตามประเภทที่ 1.6.2.1 ภารกิจที่ 2 ซีกด้านขวามือตรงกับรายการบัญชีหมวด ค่าใช้จ่าย</p> <p>3.10 รวมยอดหมวดค่าใช้จ่าย</p> <p>3.11 จำนวนยอดกำไรหรือขาดทุนสุทธิ โดยนำยอด รวมรายได้หักด้วยยอดรวมค่าใช้จ่าย หากรายได้ มากกว่าค่าใช้จ่าย เขียนคำว่า "กำไรสุทธิ" ซีกซ้ายมือ และเขียนตัวเลขที่คำนวณได้ซีกขวามือ หากค่าใช้จ่าย มากกว่ารายได้เขียนคำว่า "ขาดทุนสุทธิ"</p>	<p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p> <p>PDL</p>					การทำงาน กลุ่ม

ประสมการณ์	ภารกิจ	งาน	วิธีการ	เนื้อหา	บริบท	สื่อ/แหล่ง ความรู้	สิ่งอำนวยความสะดวก	การ ประเมิน
	4. นำเสนอ ผลงาน	4.1 นำเสนอองค์ความรู้แบบรายงาน 4.2 วิพากษ์ 4.3 สรุปการนำเสนอ 4.4 ทำแบบฝึกหัด	PDL TDL/PDL TDL/PDL SDL		ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่าง ลำปาง			การ นำเสนอ ผลงาน และ แบบฝึกหัด

แผนกำกับประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสบการณ์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

เวลา 1 ชั่วโมง

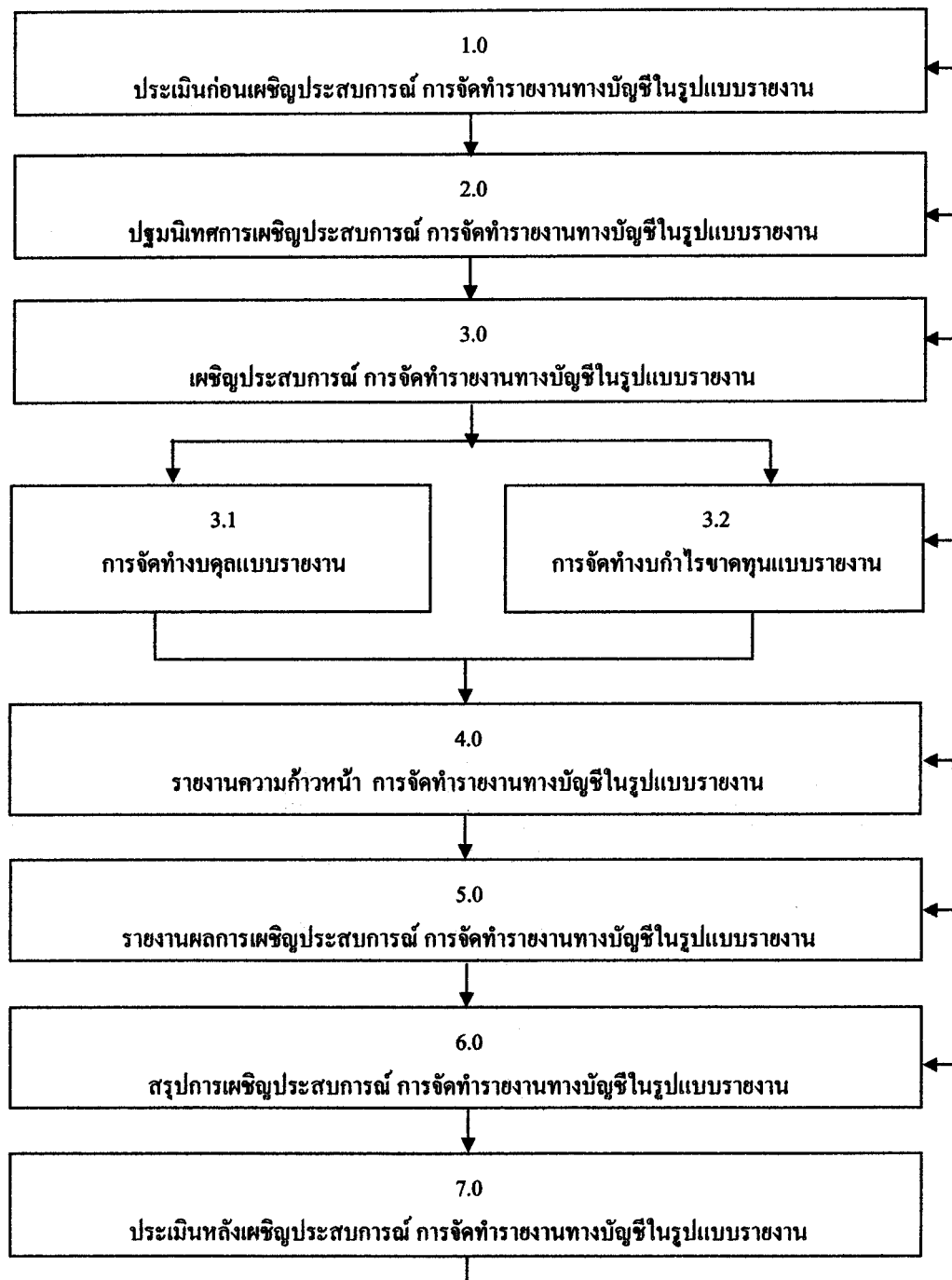
ผู้สอน รัตนา แก้วบุญเรือง

จำนวนนักเรียน SDL 20 คน PDL 4 คน TDL 1 คน

ลำดับ	กิจกรรม/ภารกิจ	สื่อ	สถานที่	เวลา (นาที)
1.	ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ 1.1 ทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	-
2.	ปฐมนิเทศประสบการณ์ 2.1 วัตถุประสงค์ 2.2 ประสบการณ์ 2.3 บริบท/สถานการณ์ 2.4 ขั้นตอนการหาประสบการณ์ 2.5 สื่อ/เครื่องมือ 2.6 การประเมิน	มัลติมีเดีย ปฐมนิเทศ	มุมวิชาการ	-
3.	เผชิญประสบการณ์ 3.1 การจัดทำแบบร่างรายงาน 3.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบ รายงาน	ประมวลสาระ เรื่อง “ การจัดทำงบการเงิน” รายกรณีศึกษารายการค้า ของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง มุมวิชาการ มุมวัสดุและ อุปกรณ์	35
4.	รายงานความก้าวหน้า	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	5
5.	รายงานผลการเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	5
6.	สรุปการเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	5
7.	ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ 7.1 ทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์	-	ห้องเรียนวิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง	10

เส้นทางการเรียน

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น	ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี	
ประสบการณ์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน	
ประสบการณ์รองที่ 16.2.1 – 16.2.2	เวลา 1 ชั่วโมง



แผนผลิตสื่อ	
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น	ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี	
ประสบการณ์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน	
ประสบการณ์รองที่ 16.2.1 – 16.2.2	

ประเภทสื่อ : ประมวลสาระ มีอยู่แล้ว ต้องผลิตใหม่

เรื่อง การจัดทำงบการเงิน

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของงบกำไรขาดทุน ได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายวิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุน ได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถจัดทำงบกำไรขาดทุน ได้ถูกต้อง
4. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการจัดทำงบดุล ได้ถูกต้อง
5. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายวิธีการจัดทำงบดุล ได้ถูกต้อง
6. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถจัดทำงบดุล ได้ถูกต้อง

สรุปเนื้อหา

<p>งบกำไรขาดทุน เป็นงบที่แสดงผลการดำเนินการของกิจการสำหรับงวดเวลาหนึ่งเพื่อเปรียบเทียบรายได้กับค่าใช้จ่ายว่ามีผลกำไรหรือขาดทุน มีวิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนได้ 2 แบบคือ (1) วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน และ (2) วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี</p> <p>งบดุล เป็นงบที่แสดงข้อมูลเกี่ยวกับสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้เจ้าของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง งบดุลสามารถจัดทำได้ 2 แบบคือ (1) วิธีการจัดทำงบดุลแบบรายงาน และ (2) วิธีการจัดทำงบดุลแบบบัญชี</p>
--

แหล่งที่มาของสื่อ

จิรวัดน์ ปด็องใหม่ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
ไพรินทร์ เข้มจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
พิเชษฐ์ หลังทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
บรรยงค์ โคจินดา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ด
จินตนา สุนทรธรรม(2522) *ธุรกิจเบื้องต้น* เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตประมวลสาระมีขั้นตอนการผลิตครอบคลุม (1) ชั้นวางแผน (2) ชั้นเตรียมการ
(3) ชั้นดำเนินการผลิต และ (4) ชั้นประเมิน

1. ชั้นวางแผน

1.1 วิเคราะห์นักเรียน เป็นการศึกษานักเรียนในด้านอายุ ความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการ
จัดทำรายงานทางบัญชี

1.2 กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการคาดหวังผลที่เกิดขึ้นในเชิงพฤติกรรมที่วัดได้ ประกอบด้วย
เงื่อนไข พฤติกรรม และเกณฑ์

1.3 วิเคราะห์และกำหนดเนื้อหา เป็นการรวบรวมเนื้อหาจากเอกสาร เรื่อง การจัดทำบัญชี
นำมากลั่นกรองและจำแนกเป็นตอนและหัวเรื่อง

2. ชั้นเตรียมการ

2.1 เตรียมบุคคลากร ได้แก่ เจ้าหน้าที่พิมพ์

2.2 เตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ กระดาษ A4 เทปติดสัน กระดาษปกแข็ง A4
หนังสือ ลวดเย็บกระดาษ เครื่องเย็บกระดาษ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์

3. ชั้นดำเนินการผลิต

3.1 เขียนแผนผังแนวคิดในรูปแผนภูมิ

3.2 เขียนแผนการสอนประจำหน่วยและแผนการสอนประจำตอน ประกอบด้วย หัวเรื่อง
แนวคิด และวัตถุประสงค์

3.3 เขียนเนื้อหาประกอบด้วย เกริ่นนำ เสนอเนื้อหาตามลำดับหัวข้อย่อย และสรุปเนื้อหา

3.4 จัดทำภาพประกอบ และคำอธิบายประกอบภาพ

3.5 ตรวจสอบความถูกต้องของภาษาที่ใช้

3.6 จัดพิมพ์และเข้าเล่ม

4. ชั้นประเมิน

ประเมินจากการให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบด้านเนื้อหาและภาพประกอบ ดังนี้ (1) เนื้อหา
ครอบคลุมความถูกต้อง ความทันสมัย การเรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก ความเหมาะสมกับวัยและระดับ
สติปัญญาของนักเรียน และภาษาที่ใช้ และ (2) ภาพประกอบ ครอบคลุม ความชัดเจนของภาพ ความสอดคล้อง
ของภาพกับเนื้อหา และคำอธิบายภาพถูกต้อง

ทรัพยากรที่ใช้

1. งบประมาณ 1,500 บาท
2. บุคลากร 2 คน
3. อุปกรณ์การผลิต (มีอยู่แล้ว) ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์ และหมึก

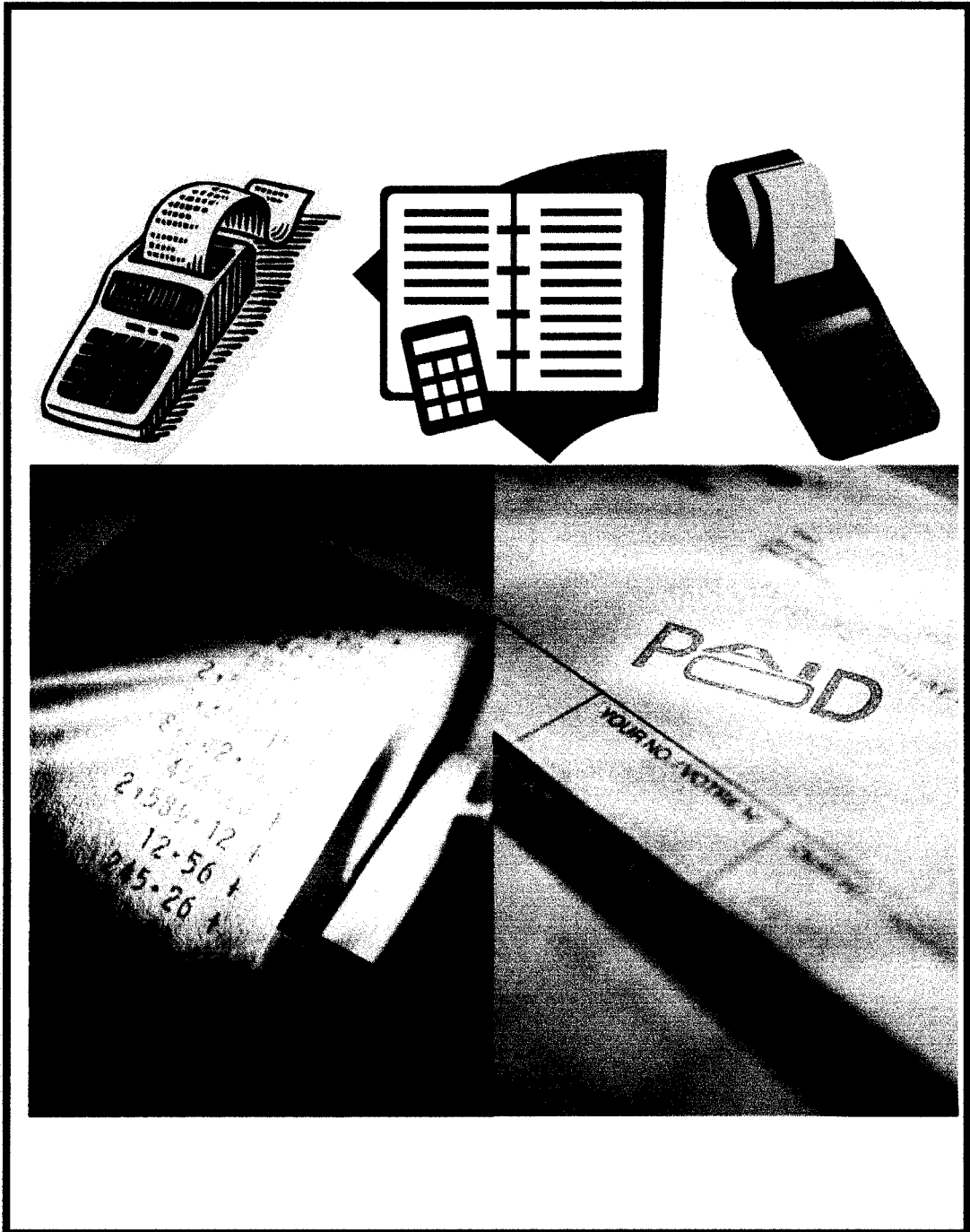
เครื่องพิมพ์

ชุดประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประมวลสาระ

ตอนที่ 16 การบัญชีเบื้องต้น

ผู้เขียน นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง



คำนำ

ประมวลสาระ เรื่อง การบัญชีเบื้องต้น เป็นหน่วยเนื้อหาที่ 16 ของหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพที่ผู้เขียนได้ศึกษาข้อมูลตามโครงสร้างของหลักสูตร แล้วทำการแบ่งหน่วยเนื้อหา กำหนดเป็นหน่วยประสบการณ์ซึ่งครอบคลุมผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

วัตถุประสงค์ของประมวลสาระเล่มนี้ ใช้เป็นสื่อหลักประกอบในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ เพื่อให้นักเรียนได้เผชิญประสบการณ์ด้วยการแสวงหาความรู้ที่เป็นเนื้อหาสาระสำหรับประกอบภารกิจ งาน และทักษะความชำนาญจากแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ มุ่งให้นักเรียนมีความรู้ ความเข้าใจ รู้จักแก้ปัญหา และสร้างชิ้นงานขึ้นมาได้

ขอขำยเนื้อหาในประมวลสาระ ครอบคลุมความหมายและประโยชน์ของการบัญชี หมวดหมู่ และการวิเคราะห์รายการบัญชี การจัดท่างบกำไรขาดทุน และการจัดท่างบดุล ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่าประมวลสาระเรื่อง การบัญชีเบื้องต้น จะเป็นประโยชน์ต่อการนำไปใช้ในพื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจได้ถูกต้อง

รัตนา แก้วบุญเรือง

คำชี้แจง

ในการศึกษาประมวลสาระ เรื่อง การบัญชีเบื้องต้น มีโครงสร้างเนื้อหาสาระประกอบด้วย หน่วย ตอน หัวเรื่อง แนวคิด วัตถุประสงค์ เนื้อหา และสรุปเรื่อง ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. หน่วยเป็นชื่อหน่วยที่มีหมายเลขประจำหน่วยของประมวลสาระเล่มนี้ คือ หน่วยที่ 16 การบัญชีเบื้องต้น จากการแบ่งเนื้อหาสาระตามหลักสูตรใน 1 หลักสูตร คือ 3 หน่วย ใน 1 หน่วยใช้เวลาสอน 3 ชั่วโมง

2. ตอน เป็นการแบ่งเนื้อหาในหน่วยที่ 16 ออกเป็น 2 ตอน ประกอบด้วย ตอนที่ 16.1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี และตอนที่ 16.2 การจัดทำงบการเงิน

3. หัวเรื่อง เป็นการกำหนดเรื่องย่อยของเนื้อหาสาระเล่มนี้ ที่มีความต่อเนื่องกัน ได้แก่ ความหมายและประโยชน์ของการบัญชี ห่วงหมุ่และการวิเคราะห์รายการบัญชี การจัดทำงบกำไรขาดทุน และการจัดทำงบดุล

4. แนวคิด เป็นการนำคำสำคัญหรือคำหลักที่เกี่ยวกับเนื้อหาไว้ครบถ้วน เพื่อให้นักเรียนได้เข้าใจเรื่องนั้น ๆ อย่างชัดเจน

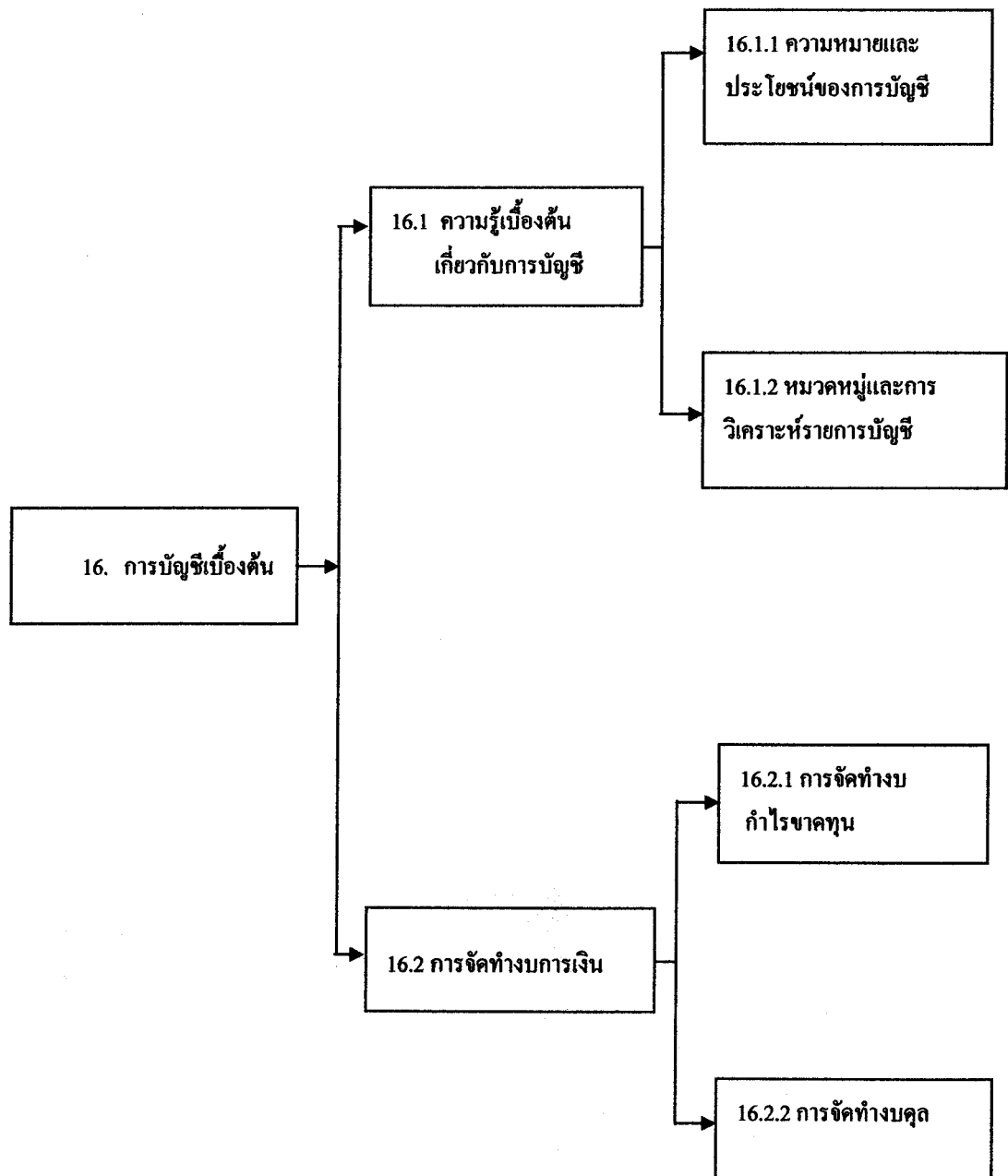
5. วัตถุประสงค์ เป็นการกำหนดจุดมุ่งหมายการสอน โดยมุ่งที่ผลของการกระทำหรือพฤติกรรมของนักเรียน ภายใต้อารมณ์และเกณฑ์ที่กำหนดไว้

6. เนื้อหา เป็นการเสนอเนื้อหาที่ผู้เขียนได้ศึกษาค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ เช่น ตำรา หนังสือ ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และสื่อประเภทอื่น ตลอดจนความรู้ที่ได้จากประสบการณ์ตรงและการศึกษาของผู้เขียนเองแล้วนำมาวิเคราะห์เรียบเรียงเนื้อหาด้วยวิธีการ โปรยเนื้อหาก่อนอธิบายรายละเอียด ในแต่ละลำดับเรื่อง จากง่ายไปยาก พร้อมทั้งใช้ภาพประกอบ เพื่อช่วยให้นักเรียนได้เข้าใจแนวคิดและเนื้อหาสาระได้ดียิ่งขึ้น

7. สรุปเรื่อง เป็นการสรุปประเด็นสำคัญของเนื้อหาที่ได้ศึกษาแล้ว ในแต่ละเรื่อง โดยใส่กรอบ เพื่อเน้นข้อความ

วิธีการศึกษานักเรียนสามารถศึกษาด้วยตนเอง ตามลำดับของเนื้อหาสาระ ตามหัวเรื่องได้ หลายครั้งจนกว่าจะเข้าใจ หรือศึกษาไปพร้อมกับการฝึกปฏิบัติจริง โดยมีสื่อเสริมประกอบคือ มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี เป็นเครื่องมือช่วยในการสอนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

แผนผังแนวคิดหน่วยที่ 16



แผนการสอนประจำหน่วย

ตอนที่

- 16.1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี
- 16.2 การจัดทำงบการเงิน

แนวคิด

1. การบัญชี เป็นการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเงินในรูปแบบของหน่วยเงินตราแล้วสรุปในรูปแบบของงบการเงิน เป็นข้อมูลทางการเงินที่เป็นประโยชน์ต่อบุคคลหลายฝ่าย รายการบัญชีเป็นเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดการโอนเงินมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินของกิจการ รายการบัญชีแบ่งเป็น 5 หมวด คือ หมวดสินทรัพย์ หมวดหนี้สิน หมวดส่วนของผู้ถือหุ้น หมวดรายได้ และหมวดค่าใช้จ่ายมีการวิเคราะห์ครอบคลุม ดีดรายวิเคราะห์ รายการบัญชี วิเคราะห์รายการค้า แทนค่าเพิ่มหรือลดด้วยเครื่องหมายบวกหรือลบ รวมยอด ณ วันสิ้นเดือน และนำยอดรวมไปจัดทำงบการเงิน

2. งบการเงินมี 2 ประเภท คือ (1) งบกำไรขาดทุน เป็นงบที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการสำหรับงวดเวลาหนึ่ง เพื่อเปรียบเทียบรายได้กับค่าใช้จ่ายที่มีผลกำไรหรือขาดทุน และ (2) งบดุลเป็นงบที่แสดงถึงฐานะทางการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่งว่ามีสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น งบการเงินทั้ง 2 ประเภทสามารถจัดทำได้ 2 แบบ คือ (1) แบบรายงาน และ (2) แบบบัญชี

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการบัญชีได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถบอกประโยชน์ของการบัญชีได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของรายการบัญชีได้ถูกต้อง
4. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถบอกหมวดของรายการบัญชีได้ถูกต้อง
5. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถวิเคราะห์รายการบัญชีได้ถูกต้อง
6. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของงบกำไรขาดทุนได้ถูกต้อง
7. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายวิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนได้ถูกต้อง

8. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถจัดทำกำไรขาดทุนได้ถูกต้อง
9. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการจัดทำงบดุลได้ถูกต้อง
10. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายวิธีการจัดทำงบดุลได้ถูกต้อง
11. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “การจัดทำงบการเงิน” แล้ว นักเรียนสามารถจัดทำงบดุลได้ถูกต้อง

แผนการสอนประจำตอน

ไปรอ่านแผนการสอน หัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์ แล้วจึงศึกษารายละเอียดของเนื้อหา
ของหัวเรื่อง 16.1.1 – 16.1.2

หัวเรื่อง

16.1.1 ความหมายและประโยชน์ของการบัญชี

16.1.2 หมวดหมู่และการวิเคราะห์รายการบัญชี

แนวคิด

1. การบัญชี เป็นการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเงินในรูปหน่วยเงินตรา แล้วสรุปในรูปของงบการเงิน เป็นข้อมูลทางการเงินที่เป็นประโยชน์ต่อบุคคลหลายฝ่าย ได้แก่ เจ้าของกิจการ ลูกจ้าง เจ้าหนี้ บุคคลทั่วไป และรัฐบาล

2. รายการบัญชี เป็นเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดการ โอนเงินมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินของกิจการแบ่งเป็น 5 หมวด คือ หมวดสินทรัพย์ หมวดหนี้สิน หมวดส่วนของเจ้าของ หมวดรายได้ และ หมวดค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์รายการค้าต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์การวิเคราะห์รายการบัญชี และ ขั้นตอนการวิเคราะห์รายการบัญชี ครอบคลุม ตีตารางวิเคราะห์รายการบัญชี วิเคราะห์รายการค้า แทนค่าเพิ่มหรือลดด้วยเครื่องหมายบวกหรือลบ รวมยอด ณ วันสิ้นเดือน และนำยอดรวมไปจัดทำงบการเงิน

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความหมายและประโยชน์ของการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการบัญชีได้ถูกต้อง

2. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “ความหมายและประโยชน์ของการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถบอกประโยชน์ของการบัญชีได้ถูกต้อง

3. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “หมวดหมู่และการวิเคราะห์รายการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของรายการบัญชีได้ถูกต้อง

4. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “หมวดหมู่และการวิเคราะห์รายการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถบอกหมวดหมู่ของรายการบัญชีได้ถูกต้อง

5. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “หมวดหมู่และการวิเคราะห์รายการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายขั้นตอนการวิเคราะห์รายการบัญชีได้ถูกต้อง

6. หลังจากศึกษาประมวลสาระ เรื่อง “หมวดหมู่และการวิเคราะห์รายการบัญชี” แล้ว นักเรียนสามารถวิเคราะห์รายการบัญชีได้ถูกต้อง

เรื่องที่ 16.1.1 ความหมายและประโยชน์ของการบัญชี

การบัญชี เป็นการรวบรวมการจดบันทึกรายการทางการเงินในรูปหน่วยเงินตราจัดแยกหมวดหมู่ของรายการที่บันทึกแล้วสรุปในรูปของงบการเงิน เป็นข้อมูลทางการเงินที่เป็นประโยชน์ต่อบุคคลหลายฝ่ายด้วยกัน ได้แก่ เจ้าของกิจการ ลูกจ้าง เจ้าหนี้ บุคคลทั่วไป และรัฐบาล

1. ความหมายของการบัญชี

การบัญชี (Accounting) หมายถึง การรวบรวม การจดบันทึกรายการทางการเงินในรูปหน่วยเงินตรา จัดแยกหมวดหมู่ของรายการที่บันทึก แล้วสรุปผลในรูปของงบการเงิน

2. ประโยชน์ของการบัญชี

การบัญชี เป็นข้อมูลที่ได้มาจากการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเงิน และจดบันทึกไว้และจัดทำรายงานในแต่ละงวดเวลาที่ต้องการให้เป็นไปตามมาตรฐานทางการบัญชี สำหรับประเทศไทยหน่วยงานที่รับผิดชอบในการกำหนดมาตรฐานการบัญชี คือ สมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย การบัญชีจึงเป็นข้อมูลทางการเงินที่สำคัญที่ตอบสนองความต้องการให้กับบุคคลหลายฝ่ายด้วยกันคือ เจ้าของกิจการ ลูกจ้าง เจ้าหนี้ บุคคลทั่วไป และรัฐบาล

2.1 เจ้าของกิจการ หมายถึง ผู้เป็นเจ้าของเงินทุนไม่ว่าจะเป็นในลักษณะกิจการเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัท ต้องการข้อมูลทางการบัญชีเพื่อช่วยในการพิจารณาในการวางแผนนโยบายสำหรับอนาคตของกิจการ เช่น ขยายกิจการ หาแหล่งเงินทุน หรือจะเลิกสัมกิจการ

2.2 ลูกจ้าง หมายถึง พนักงานรวมทั้งกลุ่มตัวแทนต้องการข้อมูลเกี่ยวกับความมั่นคงและความสามารถในการทำกำไรของนายจ้าง เพื่อใช้ข้อมูลไปประเมินความสามารถของกิจการในการจ่ายค่าตอบแทน บำนาญ และโอกาสในการจ้างงาน

2.3 เจ้าหนี้ หมายถึง ผู้ให้กู้ อาจเป็นบุคคล ธนาคาร หรือสถาบันการเงินอื่น ๆ ที่ให้กิจการกู้ยืมเงินเจ้าหนี้ต้องการทราบข้อมูลทางบัญชีของกิจการ เพื่อใช้ประกอบในการพิจารณาอนุมัติการให้กู้ยืม และพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของกิจการนั้น ๆ

2.4 บุคคลทั่วไป หมายถึง บุคคลที่สนใจจะลงทุนร่วมกับกิจการ ต้องการข้อมูลทางการบัญชีเพื่อใช้เป็นเครื่องมือช่วยในการตัดสินใจว่าควรลงทุนในกิจการหรือไม่

2.5 รัฐบาล หน่วยงานทางราชการต้องการข้อมูลทางการบัญชีเพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการดำเนินงานของกิจการในการจัดสรรทรัพยากร การกำกับดูแล การกำหนดนโยบายทางภาษี และเพื่อใช้เป็นฐานในการคำนวณรายได้ประชาชาติ และจัดทำสถิติในด้านต่าง ๆ

โดยสรุป การบัญชี เป็นการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเงินในรูปหน่วยเงินตราแล้วสรุปในรูปของงบการเงินเป็นข้อมูลทางการเงินที่เป็นประโยชน์ต่อบุคคลหลายฝ่าย ได้แก่ เจ้าของกิจการ ลูกจ้าง เจ้าหนี้ บุคคลทั่วไป และรัฐบาล

เรื่องที่ 16.1.2 หมวดหมู่และการวิเคราะห์รายการบัญชี

รายการบัญชี เป็นเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดการโอนเงินมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินของกิจการ รายการบัญชีแบ่งออกเป็น 5 หมวด คือ หมวดสินทรัพย์ หมวดหนี้สิน หมวดส่วนของเจ้าของ หมวดรายได้ และหมวดค่าใช้จ่าย และในการวิเคราะห์รายการบัญชีต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ในการวิเคราะห์ และตามขั้นตอนในการวิเคราะห์รายการบัญชี

1. หมวดหมู่รายการบัญชี

การที่จะจัดหมวดหมู่รายการบัญชี นักบัญชีต้องรู้จักความหมายของรายการบัญชี รายการบัญชี หรือรายการค้า (Accounting transaction or transaction) หมายถึง เหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดการโอนเงิน หรือสิ่งของที่มีมูลค่าเป็นเงินระหว่างกิจการกับหน่วยงานอื่น หรือบุคคลภายนอกมีผลกระทบต่อการดำเนินงานหรือฐานะทางการเงินของกิจการ รายการบัญชีหรือรายการค้าที่เกิดขึ้นนักบัญชีจะต้องพิจารณาจัดหมวดหมู่รายการบัญชีตามประเภทของบัญชี ซึ่งจะจัดเป็นหมวดหมู่อย่างเป็นระเบียบ ตามมาตรฐานการบัญชี รายการบัญชีทั้งหมดแบ่งเป็น 5 หมวด คือ หมวดสินทรัพย์ หมวดหนี้สิน หมวดส่วนของเจ้าของ หมวดรายได้ และหมวดค่าใช้จ่าย ในแต่ละหมวดมีการตั้งชื่อรายการบัญชี ดังนี้

1.1 หมวดสินทรัพย์

ให้นำชื่อของสินทรัพย์นั้นมาตั้งชื่อเป็นชื่อบัญชี เช่น บัญชีเงินสด/บัญชีเงินฝากธนาคาร บัญชีลูกหนี้การค้า บัญชีวัสดุสำนักงาน บัญชีที่ดิน บัญชีอุปกรณ์สำนักงาน เป็นต้น

1.2 หมวดหนี้สิน

ให้นำชื่อของหนี้สินนั้นมาตั้งเป็นชื่อบัญชี เช่น บัญชีเจ้าหนี้การค้า บัญชีค่าเช่าค้างจ่าย บัญชีเงินกู้-ธนาคาร ไทยพาณิชย์ เป็นต้น

1.3 หมวดส่วนของเจ้าของ (ทุน)

ให้นำชื่อส่วนที่เกี่ยวข้องกับเจ้าของมาตั้งเป็นชื่อบัญชี เช่น สำหรับกิจการเจ้าของคนเดียวจะมี บัญชีทุน / นาย ก. บัญชีถอนใช้ส่วนตัว กรณีเป็นกิจการห้างหุ้นส่วนจะมีบัญชีกระแสทุน และบัญชีทุนของหุ้นส่วนแต่ละคน ถ้าเป็นบริษัท จำกัด จะมีบัญชีทุนหุ้นสามัญ ทุนหุ้นบุริมสิทธิ และกำไรสะสม เป็นต้น

1.4 หมวดรายได้

ให้นำชื่อของรายการบัญชีที่ก่อให้เกิดรายได้มาตั้งเป็นชื่อบัญชี เช่น บัญชีรายได้ค่าบริการ บัญชีรายได้จากการขาย เป็นต้น

1.5 หมวดค่าใช้จ่าย

ให้นำชื่อของรายการบัญชีที่ก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายมาตั้งชื่อเป็นชื่อบัญชี เช่น บัญชีค่าเช่า บัญชีเงินเดือน บัญชีค่าโฆษณา เป็นต้น

2. การวิเคราะห์รายการบัญชี

รายการที่จะนำไปบันทึกจะต้องเป็นรายการบัญชีหรือรายการค้า ก่อนที่จะนำรายการบันทึกในบัญชีประเภทใดนั้น นักบัญชีจะต้องวิเคราะห์รายการบัญชีก่อนว่า รายการที่เกิดขึ้นมีผลกระทบต่อจำนวนเงินของบัญชีหมวดสินทรัพย์ หมวดหนี้สิน หมวดส่วนของเจ้าของ(ทุน) หมวดรายได้ และหมวด ค่าใช้จ่ายหรือไม่อย่างไร ให้ดำเนินการตามหลักเกณฑ์และขั้นตอนในการวิเคราะห์รายการค้าดังนี้

2.1 หลักเกณฑ์การวิเคราะห์รายการบัญชี

หมวดบัญชี	สินทรัพย์	หนี้สิน	ส่วน ของ เจ้าของ	รายได้	ค่าใช้จ่าย
กรณีที่ 1					
1.6 เจ้าของกิจการนำเงินสดมาลงทุน	เพิ่มขึ้น	-	เพิ่มขึ้น	-	-
1.7 นำสินทรัพย์มาลงทุน	เพิ่มขึ้น	-	เพิ่มขึ้น	-	-
กรณีที่ 2					
2.1 ซื้อสินทรัพย์เป็นเงินเชื่อ	เพิ่มขึ้น	เพิ่มขึ้น	-	-	-
2.2 กู้เงินจากสถาบันการเงิน	เพิ่มขึ้น	เพิ่มขึ้น	-	-	-
2.3 เบิกเงินเกินบัญชีธนาคาร	เพิ่มขึ้น	เพิ่มขึ้น	-	-	-
กรณีที่ 3					
3.1 จ่ายชำระหนี้ค่าซื้อสินทรัพย์	ลดลง	ลดลง	-	-	-
กรณีที่ 4					
4.1 เจ้าของกิจการถอนทุนไปใช้ส่วนตัว	ลดลง	-	ลดลง	-	-
กรณีที่ 5					
5.1 รับชำระหนี้จากลูกหนี้	เพิ่มขึ้น ลดลง	-	-	-	-
5.2 นำเงินสดไปฝากธนาคาร	เพิ่มขึ้น ลดลง	-	-	-	-
กรณีที่ 6					
6.1 ประกาศจ่ายเงินปันผล	-	เพิ่มขึ้น	ลดลง	-	-
6.2 จ่ายเงินปันผล	ลดลง	ลดลง	-	-	-
กรณีที่ 7					
7.1 ออกหุ้นสามัญไถ่ถอนหุ้นกู้	-	ลดลง	เพิ่มขึ้น	-	-
กรณีที่ 8					
8.1 จ่ายชำระหนี้ด้วยตัวเงินจ่าย	-	ลดลง	-	-	-
กรณีที่ 9					
9.1 รับเงินสดจากการขายสินค้าหรือบริการ	เพิ่มขึ้น	-	-	เพิ่มขึ้น	-
9.2 ขายสินค้าหรือบริการแต่ยังไม่ได้รับเงิน	เพิ่มขึ้น	-	-	เพิ่มขึ้น	-
กรณีที่ 10					
10.1 จ่ายค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เป็นเงินสด	ลดลง	-	-	-	เพิ่มขึ้น
10.2 จ่ายค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เป็นเช็ค	ลดลง	-	-	-	เพิ่มขึ้น

2.2 ขั้นตอนการวิเคราะห์รายการบัญชี

การวิเคราะห์รายการบัญชี มีขั้นตอนครอบคลุม คือตารางวิเคราะห์รายการบัญชี วิเคราะห์รายการค้า แทนค่าเพิ่มหรือลดด้วยเครื่องหมายบวกหรือลบ รวมยอด ณ วันสิ้นเดือน และนำยอดรวมไปจัดทำงบการเงิน

2.2.1 ตารางวิเคราะห์รายการบัญชี ดีเป็นช่องประกอบด้วย วัน เดือน ปี รายการบัญชี ชื่อบัญชี ที่เกิดขึ้นบ่อย ๆ เช่น เงินสด ลูกหนี้ วัสดุสำนักงาน เจ้าหนี้ เงินกู้ ทุน รายได้จากการขายสินค้าเงินเดือน ค่าน้ำ – ค่าไฟ ค่าวัสดุ เป็นต้น ตัวอย่างตารางวิเคราะห์รายการบัญชี ดังภาพที่ 16.1

ตารางวิเคราะห์รายการบัญชี												
ว.ค.ป.	รายการค้า	เงินสด	ลูกหนี้	สินค้า	เจ้าหนี้	เงินกู้	ทุน	รายได้	เงินเดือน	ค่าน้ำ	ค่าไฟ	

ภาพที่ 16.1 ตารางวิเคราะห์รายการบัญชี

2.2.2 วิเคราะห์รายการค้าที่เกิดขึ้น โดยพิจารณาว่ารายการที่เกิดขึ้นนั้น กระทบบัญชีประเภทใด ตัวอย่าง เช่น รายการค้าที่เกิดขึ้น เช่น

- นำเงินสดมาลงทุน จำนวน 1,000 บาท รายการนี้จะกระทบ เงินสดเพิ่มขึ้น 1,000 บาท และ ทุนเพิ่มขึ้น 1,000 บาท
- ซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ จำนวน 5,000 บาท รายการนี้จะกระทบ สินค้าเพิ่มขึ้น 5,000 บาท และเจ้าหนี้เพิ่มขึ้น 5,000 บาท
- จ่ายชำระหนี้ เป็นเงินสดจำนวน 2,000 บาท รายการนี้จะกระทบ เจ้าหนี้ลดลง 2,000 บาท และเงินสดลดลง 2,000 บาท เป็นต้น

2.2.3 แทนค่าที่เพิ่มด้วยเครื่องหมายบวก + และแทนค่าที่ลดด้วยเครื่องหมายลบ - โดยใส่เครื่องหมายไว้หน้าตัวเลขของแต่ละรายการบัญชี

2.2.4 วันสิ้นเดือน รวมยอดในแต่ละชื่อบัญชี ชื่อในช่องรายการบัญชีเดียวกันจะมีทั้งยอด + และ - ให้นำตัวเลขมาหักออกจากกัน

2.2.5 นำยอดรวมในช่องบัญชีต่าง ๆ ไปจัดทำงบกำไรขาดทุน และงบดุลต่อไป

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างการวิเคราะห์รายการบัญชีของ บริษัท กิจไพศาล จำกัด ซึ่งมีรายการค้าเกิดขึ้น ระหว่างวันที่ 1 – 30 กันยายน 2549 ดังนี้

ปี 2549	วันที่	รายการบัญชี
เดือนกันยายน	1	นำเงินสดมาลงทุน 100,000 บาท
	2	รับเงินสดเป็นรายได้ค่าขายสินค้า 7,000 บาท
	4	ซื้อสินค้า 6,000 บาท เป็นเงินเชื่อ
	6	นำเงินสดฝากธนาคาร 30,000 บาท
	9	มีลูกค้ามาซื้อสินค้า จำนวนเงิน 10,000 บาท แต่ยังไม่ได้รับชำระเงิน
	12	จ่ายเงินสดเป็นค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 400 บาท
	13	จ่ายเงินสดชำระหนี้ให้เจ้าหนี้ 3,000 บาท
	15	รับเงินสดชำระหนี้จากลูกหนี้ 4,000 บาท
	17	ซื้อสินค้าเป็นเงินสด 2,500 บาท
	22	จ่ายค่าน้ำ-ค่าไฟ เป็นเงินสด 500 บาท
	26	จ่ายค่าเช่าเป็นเงินสด 1,000 บาท
	30	จ่ายเงินเดือน 5,000 บาท เป็นเช็คให้แก่พนักงาน

ตารางวิเคราะห์รายการบัญชีของบริษัท ถึงชีพกาล จำกัด ระหว่างวันที่ 1 - 30 กันยายน 2549

ว.ค.ป.	รายการค้า	เงินสด	เงินฝาก	ลูกหนี้	สินค้า	เจ้าหนี้	ทุน	รายได้จากการขาย	ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	ค่าน้ำ-ค่าไฟ	เงินเดือน	ค่าเช่า
2549												
ก.ย. 1	นำเงินสดมาลงทุน 100,000 บาท	+100,000					+100,000					
2	ซื้อสินค้า 6,000 บาทเป็นเงินเชื่อ			+6,000								
4	ขายสินค้าเป็นเงินสด 7,000 บาท	+7,000						+7,000				
6	นำเงินสดหักค่ากลาง 30,000 บาท	-30,000	+30,000									
9	ถูกหักซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อจำนวน 10,000 บาท			+10,000				+10,000				
12	จ่ายค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดเป็นเงินสด 400 บาท	-400							+400			
13	จ่ายชำระหนี้ให้เจ้าหนี้เป็นเงินสด 3,000 บาท	-3,000				-3,000						
15	ลูกหนี้จ่ายชำระหนี้เป็นเงินสด 4,000 บาท	+4,000		-4,000								
17	ซื้อสินค้าเป็นเงินสด 2,500 บาท	-2,500			+2,500							
22	จ่ายค่าน้ำค่าไฟเป็นเงินสด 500 บาท	-500								+500		
26	จ่ายค่าเช่าเป็นเงินสด 1,000 บาท	-1,000										+1,000
30	จ่ายเงินเดือน 5,000 บาทเป็นเช็ค		-5,000								+5,000	
	รวม	73,600	25,000	6,000	8,500	3,000	100,000	17,000	400	500	5,000	1,000

โดยสรุป รายการบัญชี เป็นเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดการโอนเงินมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินของกิจการ แบ่งเป็น 5 หมวด คือ หมวดสินทรัพย์ หมวดหนี้สิน หมวดส่วนของเจ้าของ หมวดรายได้ และหมวด ค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์รายการค้าต้องเป็นไปตามหลักการวิเคราะห์รายการบัญชี และขั้นตอนการ วิเคราะห์รายการบัญชี ครอบคลุม ตีตารางวิเคราะห์รายการบัญชี วิเคราะห์รายการค้า แทนค่าเพิ่มหรือลด ด้วยเครื่องหมายบวกหรือลบ รวมยอด ณ วันสิ้นเดือน และนำยอดรวมไปจัดทำงบการเงิน

แผนการสอนประจำตอน

โปรดอ่านแผนการสอน หัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์ แล้วจึงศึกษารายละเอียดของเนื้อหา
ของหัวเรื่อง 16.2.1 – 16.2.2

หัวเรื่อง

16.2.1 การจัดทำงบกำไรขาดทุน

16.2.2 การจัดทำงบดุล

แนวคิด

1. งบกำไรขาดทุน เป็นงบที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการสำหรับงวดเวลาหนึ่งเพื่อเปรียบเทียบรายได้กับค่าใช้จ่ายว่ามีผลกำไรหรือขาดทุน สามารถจัดทำได้ 2 แบบ คือ (1) วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน และ (2) วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี

2. งบดุล เป็นงบแสดงถึงฐานะทางการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่งว่ามีสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของเจ้าของเป็นมูลค่าเท่าใด วิธีการจัดทำงบดุลทำได้ 2 แบบ คือ (1) วิธีการจัดทำงบดุลแบบรายงาน และ (2) วิธีการจัดทำงบดุลแบบบัญชี

วัตถุประสงค์

1. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบกำไรขาดทุน” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของงบกำไรขาดทุน ได้ถูกต้อง
2. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบกำไรขาดทุน” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายวิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุน ได้ถูกต้อง
3. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบกำไรขาดทุน” แล้ว นักเรียนสามารถจัดทำงบกำไรขาดทุน ได้ถูกต้อง
4. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบดุล” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของการจัดทำงบดุล ได้ถูกต้อง
5. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบดุล” แล้ว นักเรียนสามารถอธิบายวิธีการจัดทำงบดุล ได้ถูกต้อง
6. หลังจากศึกษาประมวลสาระเรื่อง “การจัดทำงบดุล” แล้ว นักเรียนสามารถจัดทำงบดุล ได้ถูกต้อง

เรื่องที่ 16.2.1 การจัดทำงบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน เป็นงบที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการสำหรับงวดเวลาหนึ่ง เพื่อเปรียบเทียบรายได้กับค่าใช้จ่ายว่ามีผลกำไรหรือขาดทุน สามารถจัดทำงบกำไรขาดทุนได้ 2 แบบ คือ (1) วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน และ (2) วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี

1. ความหมายของงบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน (Profit and Loss Statement) เป็นรายงานทางบัญชีที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการสำหรับงวดเวลาหนึ่ง อาจจะเป็น 1 เดือน 3 เดือน หรือ 1 ปีก็ได้ เพื่อสรุปให้เห็นว่าเมื่อเปรียบเทียบรายได้กับค่าใช้จ่ายของงวดเวลานั้นแล้วจะมีผลกำไรหรือขาดทุนเท่าใด ถ้ารายได้มากกว่าค่าใช้จ่าย ผลต่าง คือ กำไรสุทธิ ถ้าค่าใช้จ่ายมากกว่ารายได้ ผลต่าง คือ ขาดทุนสุทธิ

2. วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุน

ข้อมูลที่นำมาจัดทำงบกำไรขาดทุน ให้นำข้อมูลมาจากการวิเคราะห์รายการบัญชี ควบคุมจัดทำงบกำไรขาดทุน จัดทำได้ 2 วิธี คือ (1) วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน และ (2) การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี

2.1 วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน มีวิธีการจัดทำดังนี้

- 1) เขียนส่วนหัวของงบกำไรขาดทุน กลางหน้ากระดาษ ประกอบด้วยรายการ 3 บรรทัด คือ
 - (1.1) บรรทัดที่ 1 เขียนชื่อกิจการให้เขียนชื่อกิจการที่เราจัดทำงบกำไรขาดทุน เช่น “บริษัท กิจไพศาล จำกัด”
 - (1.2) บรรทัดที่ 2 เขียนคำว่า “งบกำไรขาดทุน”
 - (1.3) บรรทัดที่ 3 เขียนรอบระยะเวลาที่จัดทำงบกำไรขาดทุน เช่น รายงานงบกำไรขาดทุนในรอบระยะเวลา 1 เดือนของเดือนกันยายน 2549 ให้เขียนดังนี้ “สำหรับรอบระยะเวลา 1 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2549”
 - (1.4) บรรทัดที่ 4 เขียนหน่วยเงินตรา
- 2) เขียนส่วนตัวของงบกำไรขาดทุน ส่วนตัวของงบกำไรขาดทุน แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ
 - (2.1) ส่วนของรายได้ เขียนคำว่า “รายได้” ขีดคั่นซ้ายมือ บรรทัดถัดไปเขียนรายการบัญชีรายได้ทั้งหมดลงไปโดยเขียนเชื่อมกับคำว่ารายได้เข้าไปประมาณ 1 นิ้ว เขียนจำนวนเงินไว้ ขีดขวาของหน้ากระดาษ บรรทัดถัดไปเขียนคำว่า “รวมรายได้” แล้วรวมยอดรายได้ทั้งหมดเขียน ผลรวมของรายได้ไว้ขีดคั่นขวาของหน้ากระดาษ
 - (2.2) ส่วนของค่าใช้จ่าย เขียนคำว่า “ค่าใช้จ่าย” ขีดคั่นซ้ายมือ บรรทัดถัดไปเขียนรายการบัญชีค่าใช้จ่ายทั้งหมดของกิจการลงไป โดยเขียนเชื่อมกับคำว่า ค่าใช้จ่ายเข้าไปประมาณ 1 นิ้ว เขียนจำนวนเงินไว้ขีดขวาของหน้ากระดาษ
 - (2.3) บรรทัดถัดไปเขียนคำว่า “รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด” แล้วรวมยอดค่าใช้จ่ายเขียน ผลรวมค่าใช้จ่ายไว้ขีดขวาของหน้ากระดาษ
- 3) หาผลต่างระหว่างผลรวมของรายได้ และผลรวมของค่าใช้จ่าย ถ้าผลรวมของ

รายได้มากกว่าผลรวมของค่าใช้จ่าย ให้เขียนคำว่า “กำไรสุทธิ” เหลือเขียนคำว่า “ขาดทุนสุทธิ” กรณีผลรวมของค่าใช้จ่ายมากกว่าผลรวมของรายได้ ให้ขีดคั่นซ้ายมือของหน้ากระดาษ และเขียนจำนวนเงินขีดคั่นขวามือของหน้ากระดาษ

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างงบกำไรขาดทุน แบบรายงาน ของบริษัท กิจไพศาล จำกัด โดยใช้ข้อมูลในตารางวิเคราะห์รายการบัญชี จากภาพที่ 16.3

บริษัท กิจไพศาล จำกัด บรรทัดที่ 1			
งบกำไรขาดทุน บรรทัดที่ 2			
สำหรับระยะเวลา 1 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2549 บรรทัดที่ 3			
		(หน่วย : บาท)	งบกำไรขาดทุน
รายได้			
	รายได้จากการขาย	17,000.-	
	รวมรายได้ทั้งหมด	17,000.-	
ค่าใช้จ่าย			
	เป็นอื่น	5,000.-	
			ส่วนของตัว

ภาพที่ 16.3 งบกำไรขาดทุนแบบรายงานของบริษัท กิจไพศาล จำกัด

2.2 วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี

การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชีมีวิธีการจัดทำ ดังนี้

1) เขียนส่วนหัวของงบกำไรขาดทุน เช่นเดียวกับการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน ได้แก่

(1.1) บรรทัดที่ 1 เขียนชื่อกิจการให้เขียนชื่อกิจการที่เราจัดทำงบกำไรขาดทุน

(1.2) บรรทัดที่ 2 เขียนคำว่า “งบกำไรขาดทุน” หรืออาจจะเขียนคำว่า

“บัญชีงบกำไรขาดทุน”

(1.3) บรรทัดที่ 3 เขียนรอบระยะเวลาบัญชีที่จัดทำงบกำไรขาดทุน เช่น “สำหรับรอบระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549”

(1.4) บรรทัดที่ 4 เขียนหน่วยเงินตรา

2) แบ่งหน้ากระดาษออกเป็น 2 ด้าน ๆ ละเท่า ๆ กัน ตีเส้นแบ่งครึ่งหน้ากระดาษเป็นรูปตัวที T

3) เขียนส่วนตัวของงบกำไรขาดทุน ส่วนตัวของงบกำไรขาดทุน แบ่งเป็น 2 ส่วน

คือ ส่วนของค่าใช้จ่าย และส่วนของรายได้

(3.1) ส่วนของค่าใช้จ่ายจะแสดงรายการอยู่ทางด้านซ้ายในตารางตัวทีให้นำรายการและจำนวนเงินของรายการบัญชีค่าใช้จ่ายมาเขียนลงทางด้านซ้ายมือ

(3.2) ส่วนของรายได้ จะแสดงรายการอยู่ทางด้านขวามือในตารางตัวทีให้นำรายการและจำนวนเงินของรายการบัญชีรายได้มาเขียนลงทางด้านขวามือ

4) หาผลต่างของยอดรวมทั้งสองด้าน ถ้าผลต่างเกิดจากรายได้มากกว่าค่าใช้จ่าย ผลต่างคือกำไรสุทธิ ให้เขียนคำว่า "กำไรสุทธิ" และจำนวนเงินของผลต่างเขียนไว้ทางด้านขวามือในทางตรงกันข้าม ถ้าผลต่างเกิดจากรายจ่ายมากกว่ารายได้ ผลต่าง คือ ขาดทุนสุทธิให้เขียนคำว่า "ขาดทุนสุทธิ" และจำนวนเงินของผลต่างเขียนไว้ทางด้านซ้ายมือ

5) รวมยอดทั้ง 2 ด้านให้ตรงกัน และเขียนจำนวนเงินที่คำนวณได้ลงไปในตารางทั้งด้านซ้ายและขวา และตีเส้นคู่ได้ตัวเลขที่คำนวณได้ ทั้ง 2 ด้าน

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างงบกำไรขาดทุนแบบบัญชีของบริษัท กิจไพศาล จำกัด ดังภาพที่ 16.4

บริษัท กิจไพศาล จำกัด						บรรทัดที่ 1
งบกำไรขาดทุน						บรรทัดที่ 2
สำหรับระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549						บรรทัดที่ 3
						(หน่วย : บาท)
เงินเดือน	5,000	-	รายได้จากการขาย	17,000	-	} ส่วนของตัวงบ
ค่าเช่า	1,000	.				
ค่าไฟฟ้า				

ภาพที่ 16.4 งบกำไรขาดทุนแบบบัญชีของบริษัท กิจไพศาล จำกัด

โดยสรุป งบกำไรขาดทุน เป็นงบที่แสดงผลการดำเนินการของกิจการสำหรับงวดเวลาหนึ่งเพื่อเปรียบเทียบรายได้กับค่าใช้จ่ายว่ามีผลกำไรหรือขาดทุน มีวิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนได้ 2 แบบคือ (1) วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน และ (2) วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี

เรื่องที่ 16.2.2 การจัดทำงบดุล

งบดุล เป็นงบที่แสดงฐานะทางการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง ว่ามีสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้นเป็นมูลค่าเท่าใด วิธีการจัดทำงบดุลมี 2 แบบ คือ (1) วิธีการจัดทำงบดุลแบบรายงาน และ (2) วิธีการจัดทำงบดุลแบบบัญชี

1. ความหมายของงบดุล

งบดุล (Balance Sheet) หมายถึง รายงานทางบัญชีที่สรุปยอดดุลเดบิต และยอดดุลเครดิต หลังจากปิดบัญชีตามหลักบัญชีแล้ว แสดงถึงฐานะทางการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่งของกิจการว่ามีสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้นเป็นมูลค่าเท่าใด

2. วิธีการจัดทำงบดุล

ในการจัดทำงบดุลให้นำข้อมูลจากตารางวิเคราะห์รายการบัญชี มีวิธีการจัดทำได้ 2 รูปแบบคือ

(1) วิธีการจัดทำงบดุลแบบรายงาน และ (2) วิธีการจัดทำงบดุลแบบบัญชี

3. วิธีการจัดทำงบดุลแบบรายงาน งบดุลแบบรายงานมีวิธีการจัดทำ ดังนี้

3.1 เขียนส่วนหัวของงบดุลกลางหน้ากระดาษ ประกอบด้วย 3 บรรทัดคือ

3.1.1 บรรทัดที่ 1 เขียนชื่อกิจการให้เขียนชื่อกิจการที่เราจัดทำงบดุล เช่น “บริษัท กิจไพศาล จำกัด”

3.1.2 บรรทัดที่ 2 เขียนคำว่า “งบดุล”

3.1.3 บรรทัดที่ 3 เขียนวันที่ที่จัดทำงบดุล เช่น จัดทำงบดุลในวันที่ 30 กันยายน 2549 ให้เขียน “ณ วันที่ 30 กันยายน 2549”

3.1.4 บรรทัดที่ 4 เขียนหน่วยเงินตรา

3.2 เขียนส่วนตัวของงบดุล ส่วนตัวของงบดุล แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ

3.2.1 ส่วนแรก เขียนคำว่า “สินทรัพย์” ไว้กลางหน้ากระดาษ แล้วนำรายการในหมวดสินทรัพย์ทั้งหมดมาเขียนขีดคั่นซ้ายมือ และจำนวนเงินเขียนขีดคั่นขวามือ บรรทัดสุดท้ายในส่วนแรกเขียน “รวมสินทรัพย์ทั้งหมด” ขีดซ้ายมือ จากนั้นรวมยอดสินทรัพย์ทั้งหมด และเขียนตัวเลขขีดคั่นขวามือ

3.2.2 ส่วนที่ 2 ของตัวงบดุล เขียนคำว่า “หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น” บรรทัดถัดไปนำรายการในหมวดหนี้สินมาเขียน โดยเขียนรายการบัญชีขีดคั่นซ้ายมือ เขียนจำนวนเงินขีดคั่นขวา สิ้นสุดรายการหนี้สินให้เขียนคำว่า “รวมหนี้สินทั้งหมด” จากนั้นรวมยอดหนี้สินและเขียนตัวเลขขีดคั่นขวา

บรรทัดถัดไปเขียนคำว่า “ส่วนของผู้ถือหุ้น” แล้วนำรายการในหมวดส่วนของผู้ถือหุ้นหรือทุนมาเขียน โดยเขียนรายการบัญชีขีดคั่นซ้ายมือ เขียนจำนวนเงินขีดคั่นขวา สิ้นสุดรายการส่วนของผู้ถือหุ้นให้เขียนคำว่า “รวมส่วนของผู้ถือหุ้น” จากนั้นรวมยอดส่วนของผู้ถือหุ้นและเขียนยอดรวมขีดคั่นขวา

บรรทัดถัดไป เขียนคำว่า “รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น” ให้นำยอดรวมของหนี้สินทั้งหมดรวมกับยอดรวมของส่วนของผู้ถือหุ้น แล้วนำตัวเลขที่คำนวณได้มาเขียน ซึ่งผลรวมจะต้องเท่ากับยอดรวมของหมวดสินทรัพย์

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่าง งบดุลแบบรายงานของบริษัท กิจไพศาล จำกัด ดังภาพที่ 16.5

บริษัท กิจไพศาล จำกัด	
งบดุล	
ณ วันที่ 30 กันยายน 2549	
	(หน่วย : บาท)
สินทรัพย์	
เงินสด	73,600.-
เงินฝากธนาคาร	25,000.-
ลูกหนี้	6,000.-
สินค้า	8,500.-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	113,100.-
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
เจ้าหนี้	3,000.-
รวมหนี้สินทั้งหมด	3,000.-
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน	100,000.-
กำไรสุทธิ	10,100.-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	110,100.-
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด	113,100.-

ภาพที่ 16.5 งบดุลแบบรายงานของ บริษัท กิจไพศาล จำกัด

4. วิธีการจัดทำงบดุลแบบบัญชี งบดุลแบบบัญชี มีวิธีการจัดทำ ดังนี้

4.1 เขียนส่วนหัวของงบดุลเช่นเดียวกับงบดุลแบบรายงานคือ

4.1.1 บรรทัดที่ 1 เขียนชื่อกิจการ ให้เขียนชื่อกิจการที่เราจัดทำงบดุล

4.1.2 บรรทัดที่ 2 เขียนคำว่า “งบดุล”

4.1.3 บรรทัดที่ 3 เขียนวันที่ที่จัดทำงบดุล

4.1.4 บรรทัดที่ 4 เขียน หน่วยเงินตรา

4.2 แบ่งกระดาษออกเป็น 2 ด้าน ด้านละเท่า ๆ กัน ตีเส้นแบ่งครึ่งกลางหน้ากระดาษเป็นรูป ตัวที T

4.3 เขียนส่วนหัวของงบดุล ส่วนหัวของงบดุลแบบบัญชี แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนหัวของ งบดุล

ด้านซ้าย และส่วนหัวของงบดุลด้านขวา

4.3.1 ส่วนหัวของงบดุลด้านซ้าย แสดงรายการในหมวดสินทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ บรรทัดแรกเขียนคำว่า “สินทรัพย์” แล้วเขียนรายการบัญชี และจำนวนเงินในหมวดสินทรัพย์ทางด้านซ้าย บรรทัดสุดท้าย

เขียนคำว่า “รวมสินทรัพย์” เขียนจำนวนที่คำนวณได้ตรงกับบรรทัด รวมสินทรัพย์ทั้งหมดขีดด้านขวามือของซีก ซ้าย

4.3.2 ส่วนตัวของบุคคลด้านขวา บรรทัดแรกเขียนคำว่า “หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น” เขียนรายละเอียดรายการบัญชี และจำนวนเงิน เช่นเดียวกับรายการในงบดุลแบบรายงาน บรรทัดสุดท้ายขีดขวามือเขียน “รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น”

4.4 รวมยอดเงินทั้ง 2 ด้าน ซึ่งจะได้ผลรวมเท่ากันแล้วเขียนผลรวมลงไปที่ 2 ด้าน

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างงบดุลของบริษัท กิจไพศาล จำกัด ที่จัดทำงบดุลแบบบัญชี ดังภาพที่ 16.6

บริษัท กิจไพศาล จำกัด		งบดุล		วันที่ 30 กันยายน 2549	
		บรรทัดที่ 1	บรรทัดที่ 2	บรรทัดที่ 3	บรรทัดที่ 4
					(หน่วย : บาท)
	สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
เงินสด	73,600.-		เจ้าหนี้	3,000.-	ส่วนของผู้ถือหุ้น
เงินฝากธนาคาร	25,000.-		รวมหนี้สินทั้งหมด	3,000.-	
ลูกหนี้	6,000.-		ส่วนของผู้ถือหุ้น		
สินค้า	8,500.-		ทุน	100,000.-	ส่วนของผู้ถือหุ้น
			กำไรสุทธิ	10,100.-	
			รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	110,100.-	
รวมสินทรัพย์	113,100.-		รวมหนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น	113,100.-	

ภาพที่ 16.6 งบดุลแบบบัญชีของบริษัท กิจไพศาล จำกัด

โดยสรุป งบดุล เป็นงบทที่แสดงข้อมูลเกี่ยวกับสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้นของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง งบดุลสามารถจัดทำได้ 2 แบบคือ (1) วิธีการจัดทำงบดุลแบบรายงาน และ (2) วิธีการจัดทำงบดุลแบบบัญชี

บรรณานุกรม

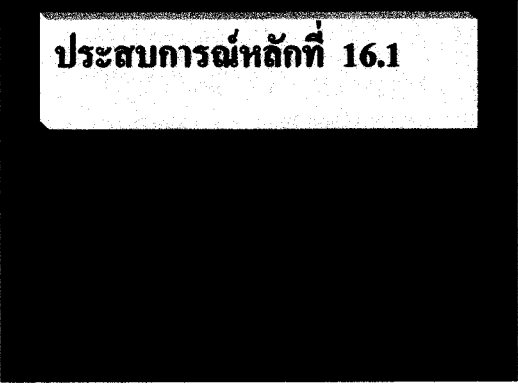
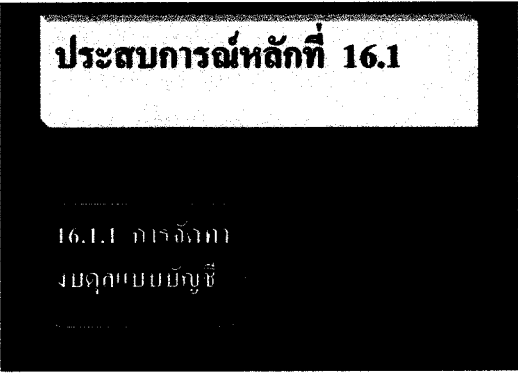
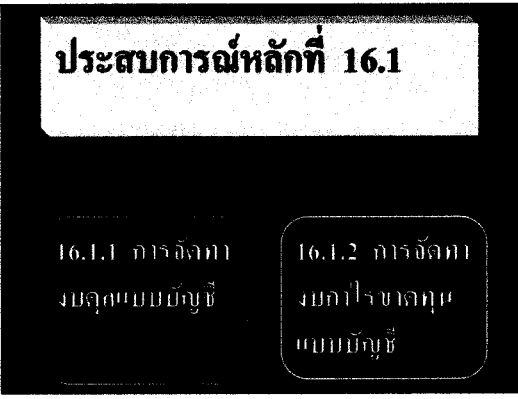
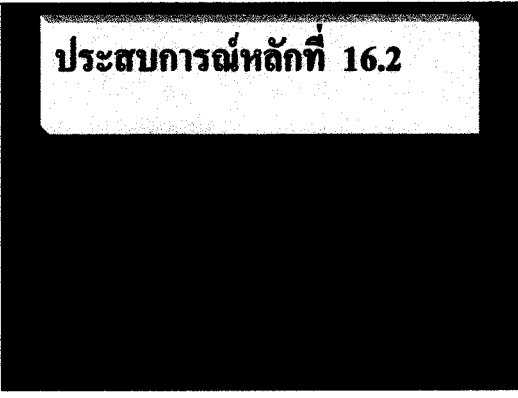
- จินตนา สุนทรธรรม (2522) *ธุรกิจเบื้องต้น* เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่
จิรวัดน์ ป๋ล่องใหม่ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
บรรยงค์ โคจินคา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
พิเชษฐ์ หลังทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
ไพรินทร์ เข้มจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์

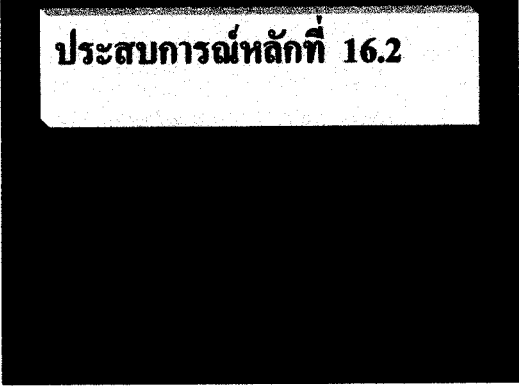
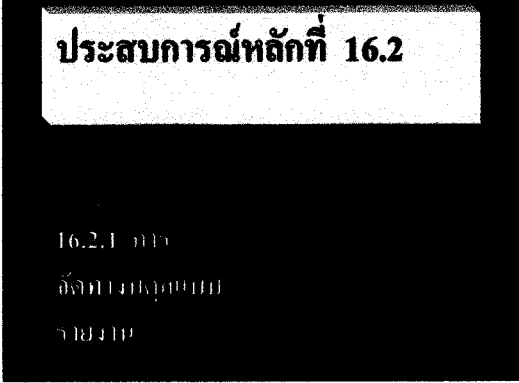
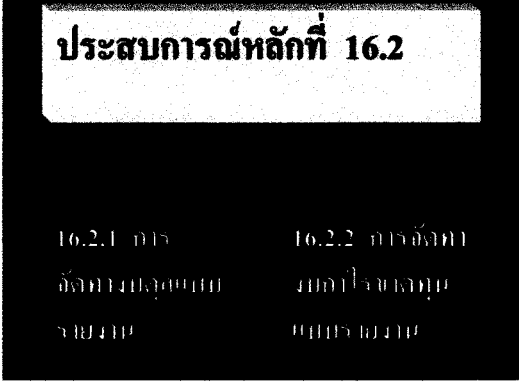
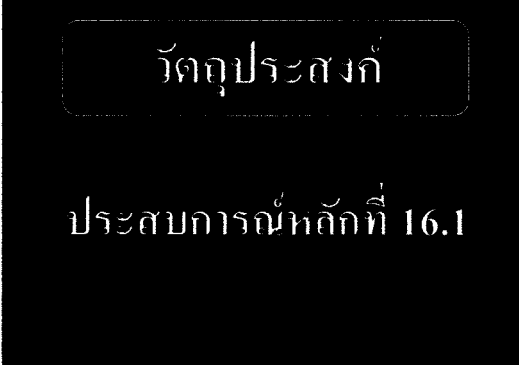
บทมัลติมีเดียปฐมนิเทศ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

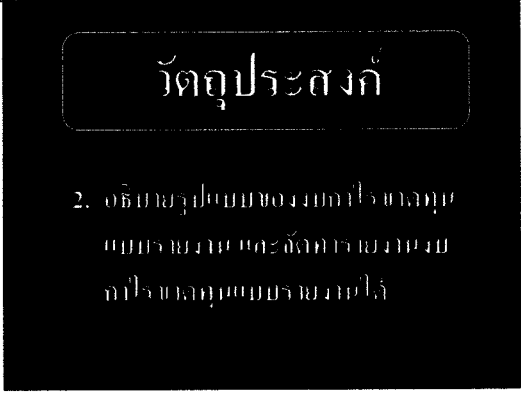


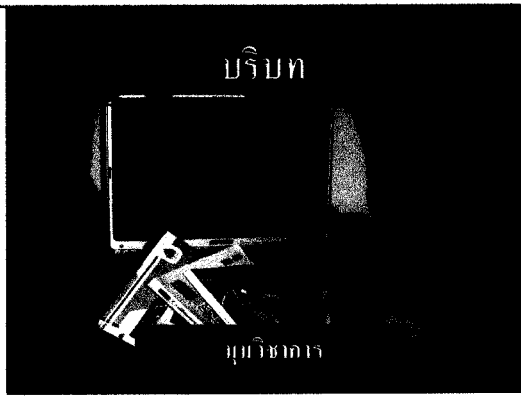
ที่	ภาพ	เสียง
1.	<p>มัลติมีเดีย ปฐมนิเทศ ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์</p>	FI ดนตรีประจำรายการ
2.	<p>หน่วยประสบการณ์ที่ 16 เรื่อง การจัดทำรายงานทางบัญชี</p>	ดนตรีประจำรายการ
3.	<p>หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพ</p>	ดนตรีประจำรายการ FO
4.	<p>หน่วยประสบการณ์ที่ 16</p>	ก่อนที่นักเรียนจะเข้าสู่การเผชิญ ประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 16


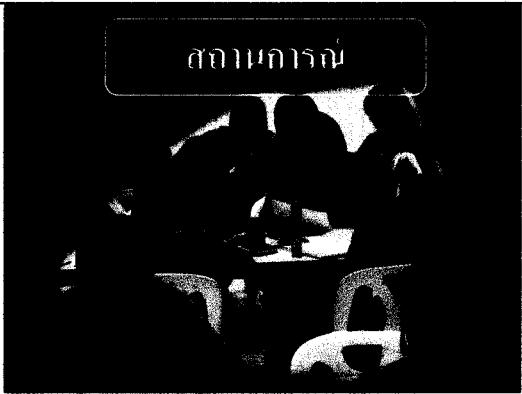


ที่	ภาพ	เสียง
5.	<p data-bbox="497 398 890 459">หน่วยประสบการณ์ที่ 16</p> <p data-bbox="497 539 890 600">การจัดทำรายงานทางบัญชี</p>	<p data-bbox="986 383 1279 510">การจัดทำรายงานทางบัญชี มี คำแนะนำนักเรียนในการเผชิญ ประสบการณ์ ดังนี้</p>
6.	<p data-bbox="491 741 912 846">ประสบการณ์หลักที่ 16.1</p>	<p data-bbox="986 786 1359 958">ประสบการณ์ที่นักเรียนต้องเผชิญมี 2 ประสบการณ์หลักคือ ประสบการณ์หลัก ที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีใน รูปแบบบัญชี</p>
7.	<p data-bbox="491 1122 912 1227">ประสบการณ์หลักที่ 16.1</p> <p data-bbox="491 1339 912 1444">ประสบการณ์หลักที่ 16.2</p>	<p data-bbox="986 1167 1327 1294">และประสบการณ์หลักที่ 16.2 การ จัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบ รายงาน</p>
8.	<p data-bbox="491 1503 912 1608">ประสบการณ์หลักที่ 16.1</p>	<p data-bbox="1008 1547 1279 1585">จากประสบการณ์หลักที่ 16.1</p>



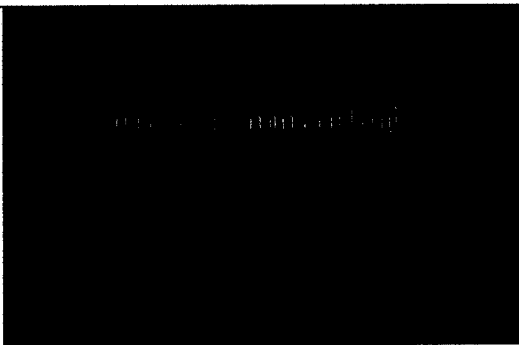
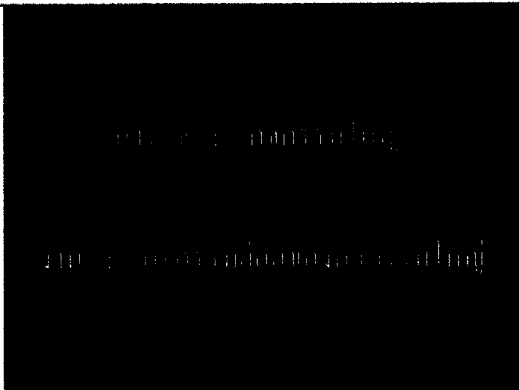
ที่	ภาพ	เสียง
9.		แบ่งเป็นประสบการณ์รอง 2 ประสบการณ์ ได้แก่
10.		ประสบการณ์รองที่ 16.1.1 การจัดหา วัสดุแบบบัญชี
11.		และประสบการณ์รองที่ 16.1.2 การ จัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี
12.		ประสบการณ์รองที่ 16.2 การจัดทำ รายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน


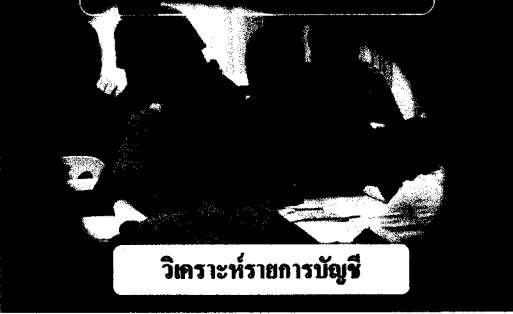
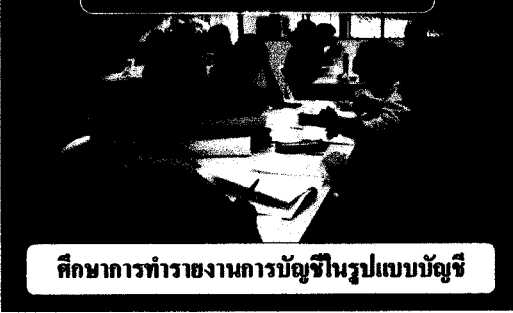

ที่	ภาพ	เสียง
13.		แบ่งเป็นประสบการณ์รอง 2 ประสบการณ์ ได้แก่
14.		ประสบการณ์รองที่ 16.2.1 การจัดการแบบรายงาน
15.		และประสบการณ์รองที่ 16.2.2 การจัดทำรายชื่อบุคลากรแบบรายงาน
16.		วัตถุประสงค์ของการเผชิญประสบการณ์หลักที่ 16.1 มีดังนี้

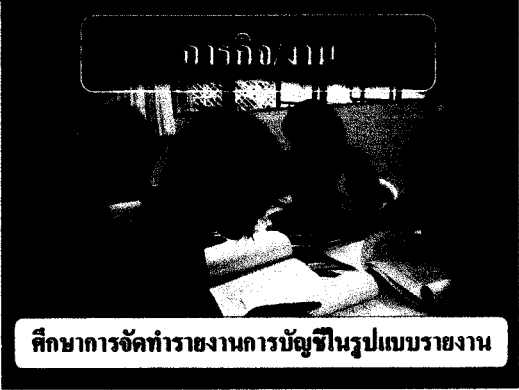


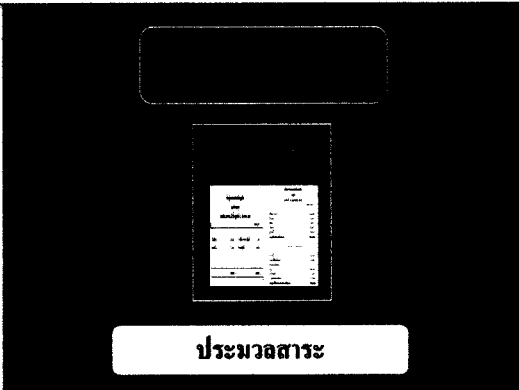
ที่	ภาพ	เสียง
17.	<p style="text-align: center;">วัตถุประสงค์</p> <p>1. อธิบายลักษณะของรวมลูก รูปแบบของรวมลูกแบบบัญชี และ จัดทำรายการรวมลูกแบบบัญชีได้</p>	<p>1. นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของงบดุล รูปแบบของงบดุลแบบบัญชี และจัดทำรายงานงบดุลแบบบัญชีได้</p>
18.	<p style="text-align: center;">วัตถุประสงค์</p> <p>2. อธิบายลักษณะของรวมกำไรขาดทุน รูปแบบของรวมกำไรขาดทุนแบบบัญชี และ จัดทำรายการรวมกำไรขาดทุนแบบบัญชีได้</p>	<p>2. นักเรียนสามารถอธิบายความหมายของงบกำไรขาดทุน รูปแบบของงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี และจัดทำรายงานงบกำไรขาดทุนแบบบัญชีได้</p>
19.	<p style="text-align: center;">วัตถุประสงค์</p> <p style="text-align: center;">ประสบการณ์หลักที่ 16.2</p>	<p>และวัตถุประสงค์ของการเผชิญประสบการณ์หลักที่ 16.2 มีดังนี้</p>
20.	<p style="text-align: center;">วัตถุประสงค์</p> <p>1. อธิบายรูปแบบของรวมลูกแบบรายงาน และ จัดทำรายการรวมลูกแบบรายงานได้</p>	<p>1. นักเรียนสามารถอธิบายรูปแบบของงบดุลแบบรายงาน และจัดทำรายงานงบดุลแบบรายงานได้</p>




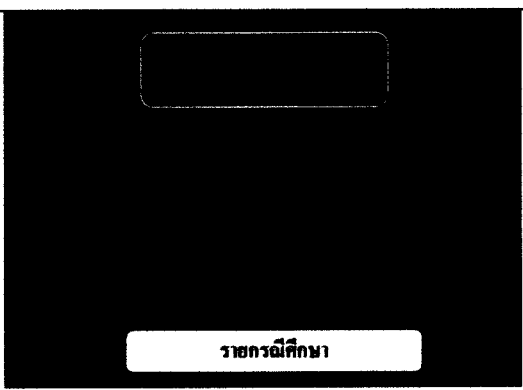
ที่	ภาพ	เสียง
21.		2. นักเรียนสามารถอธิบายรูปแบบของงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน และจัดทำรายงานงบกำไรขาดทุนแบบรายงานได้
22.		บริบทและสถานการณ์
23.		บริบท ได้แก่ ห้องเรียน วิทยาลัย สารพัดช่างลำปาง
24.		มุมวิชาการ

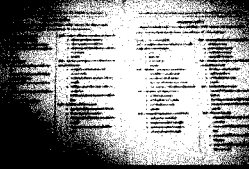



ที่	ภาพ	เสียง
25.		และมุมมองผลงาน
26.		สถานการณนักเรียนในฐานะเป็นพนักงานบัญชีของ บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด
27.		มีหน้าที่จัดทำรายงานทางบัญชีเสนอต่อผู้บริหาร
28.		โดยจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี





ที่	ภาพ	เสียง
29.		และจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงานได้
30.		นักเรียนต้องเผชิญประสบการณ์ตามภารกิจและงานที่กำหนดให้
31.		ภารกิจ หมายถึงกิจกรรมใหญ่
32.		ส่วนงาน เป็นกิจกรรมย่อยของกิจกรรมใหญ่ ซึ่งนักเรียนต้องปฏิบัติตามคู่มือเผชิญประสบการณ์ ดังนี้

ที่	ภาพ	เสียง
33.	<p data-bbox="517 344 868 412">การถือ บบ</p>  <p data-bbox="552 613 836 658">ศึกษาประมวลสาระ</p>	<p data-bbox="979 383 1299 465">ศึกษาประมวลสาระ เรื่อง ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับบัญชี</p>
34.	<p data-bbox="517 687 868 754">การถือ บบ</p>  <p data-bbox="552 999 836 1043">วิเคราะห์รายการบัญชี</p>	<p data-bbox="979 725 1362 808">วิเคราะห์รายการบัญชีของบริษัท รัตนา เซอร์วิส จำกัด</p>
35.	<p data-bbox="517 1090 868 1158">การถือ บบ</p>  <p data-bbox="469 1402 916 1447">ศึกษาการทำรายงานการบัญชีในรูปแบบบัญชี</p>	<p data-bbox="979 1128 1331 1211">ศึกษาการจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี</p>
36.	<p data-bbox="517 1494 868 1561">การถือ บบ</p>  <p data-bbox="485 1805 900 1850">ดำเนินการจัดทำรายงานการบัญชีในรูปแบบบัญชี</p>	<p data-bbox="979 1532 1347 1659">ดำเนินการจัดทำรายงานทางบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัดในรูปแบบบัญชี</p>

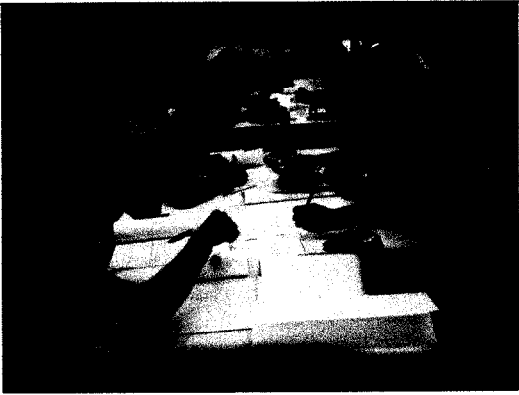

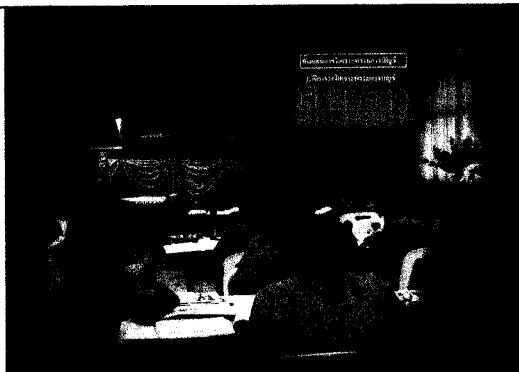
ที่	ภาพ	เสียง
37.		ศึกษาการจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน
38.		ดำเนินการจัดทำรายงานทางบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัดในรูปแบบรายงาน
39.		และนำเสนอผลงาน
40.		สื่อที่ใช้ ได้แก่ ประมวลสาระ

ที่	ภาพ	เสียง
41.	 <p>มัลติมีเดียสำหรับ ปฐมวัย ชุดการสอนแบบอิเล็กทรอนิกส์ มัลติมีเดีย</p>	มัลติมีเดีย ปฐมวัย
42.	 <p>มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี มัลติมีเดีย</p>	มัลติมีเดีย ประกอบประมวลสาระ เรื่อง หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี
43.	 <p>คู่มือเผชิญประสบการณ์ มัลติมีเดีย</p>	คู่มือเผชิญประสบการณ์
44.	 <p>รายกรณีศึกษา มัลติมีเดีย</p>	และรายกรณีศึกษา

ที่	ภาพ	เสียง
45.	<p style="text-align: center;">การประเมิน</p>  <p style="text-align: center;">แบบทดสอบก่อน และหลังเผชิญประสบการณ์</p>	<p>การประเมินจะประเมินจากแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์เป็นแบบทดสอบแบบปรนัยอย่างละ 10 ข้อ แบบอัตนัยอย่างละ 1 ข้อ</p>
46.	<p style="text-align: center;">การประเมิน</p>  <p style="text-align: center;">การปฏิบัติงานกลุ่ม</p>	<p>จากการปฏิบัติงานกลุ่ม ได้แก่</p>
47.	<p style="text-align: center;">การประเมิน</p>  <p style="text-align: center;">การปฏิบัติงานกลุ่ม</p>	<p>ความรับผิดชอบ</p>
48.	<p style="text-align: center;">การประเมิน</p>  <p style="text-align: center;">การปฏิบัติงานกลุ่ม</p>	<p>การแสดงความคิดเห็น</p>

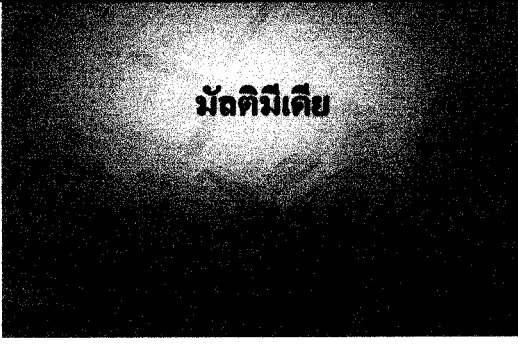
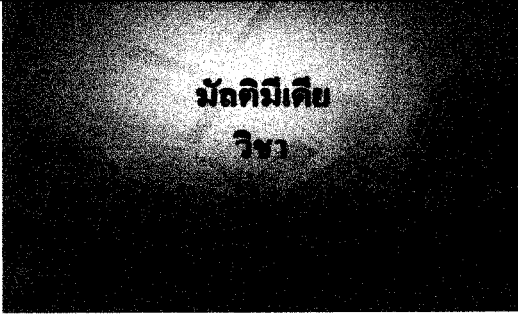
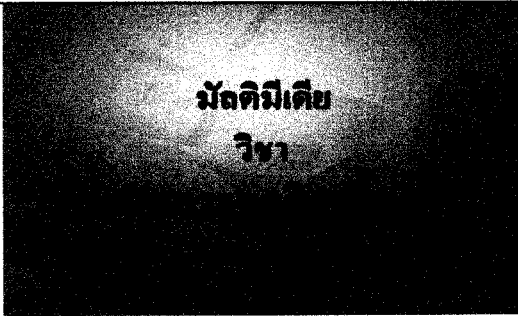
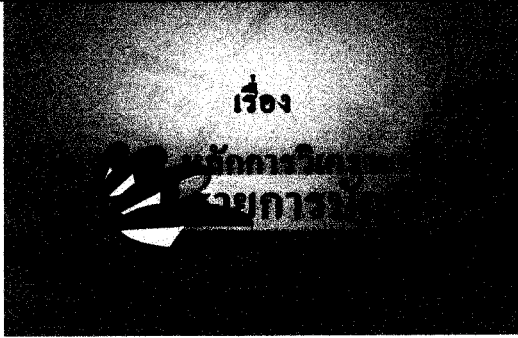
ที่	ภาพ	เสียง
49.	<p style="text-align: center;">การประชุม</p>  <p style="text-align: center;">การปฏิบัติงานกลุ่ม</p>	การแก้ปัญหา
50	<p style="text-align: center;">การประชุม</p>  <p style="text-align: center;">การปฏิบัติงานกลุ่ม</p>	และการยอมรับคำแนะนำและปรับปรุง
51.	<p style="text-align: center;">การประชุม</p>  <p style="text-align: center;">จัดงาน</p>	ประเมินจากชิ้นงาน ได้แก่ รายงานงบดุลแบบบัญชี
52.	<p style="text-align: center;">การประชุม</p>  <p style="text-align: center;">จัดงาน</p>	รายงานงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี

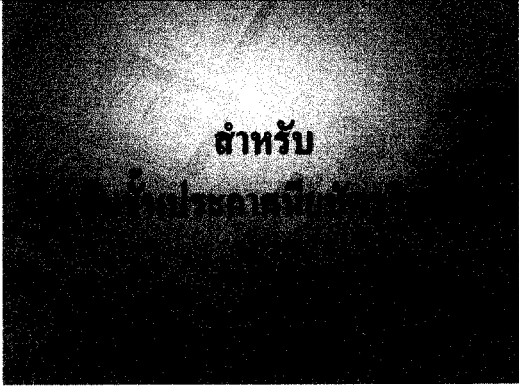
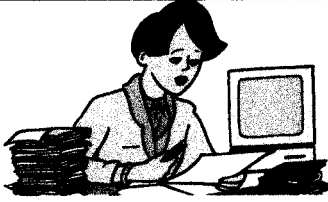
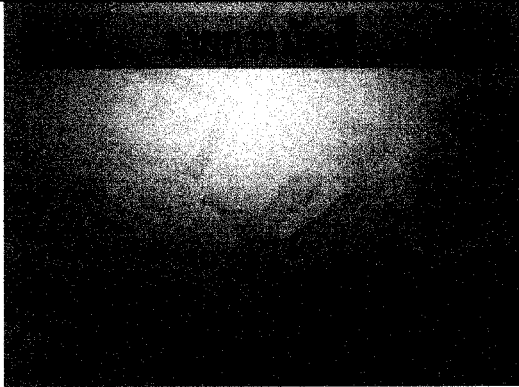
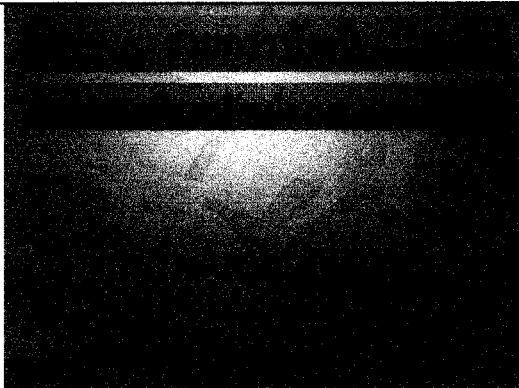
ที่	ภาพ	เสียง
53.		รายงานงบบุคคลแบบรายงาน
54.		และรายงานงบกำไรขาดทุนแบบ รายงาน
55.		และจากการทำแบบฝึกหัดจำนวน 10 ข้อ
56.		ต่อไปนี่ขอให้นักเรียน เข้าสู่การเผชิญ ประสบการณ์ได้แล้วค่ะ FI คนตรีประจำรายการ


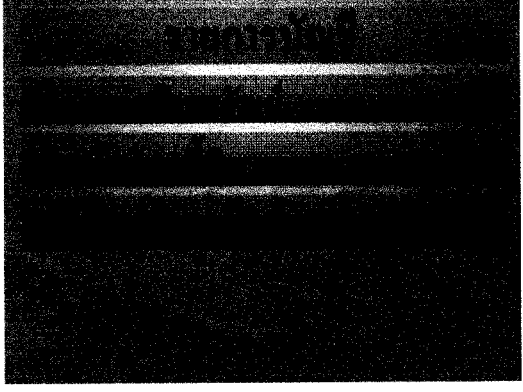
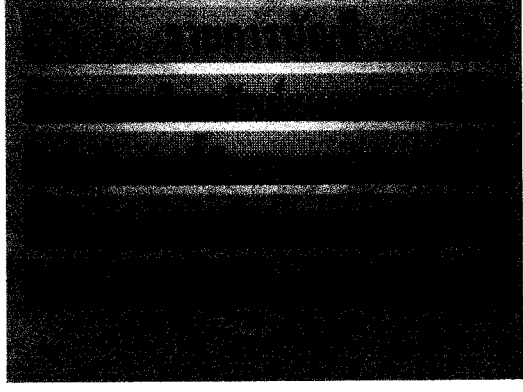
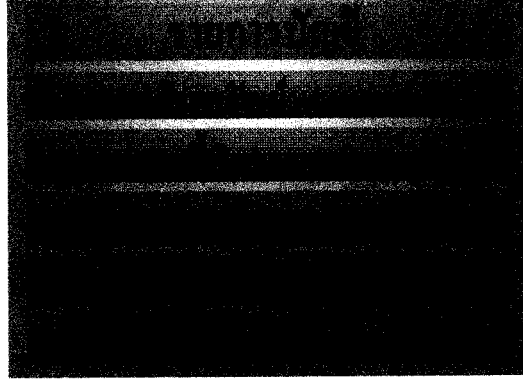
ที่	ภาพ	เสียง
57.		<p>ดนตรีประจำรายการ</p>
58.		<p>ดนตรีประจำรายการ</p>
59.		<p>ดนตรีประจำรายการ</p>
60.	<p>รัตนา แก้วบุญเรือง บทและนำพากย์เสียง</p>	<p>ดนตรีประจำรายการ</p> <p>FO</p>

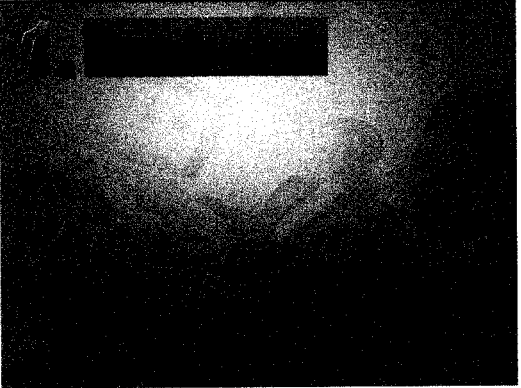

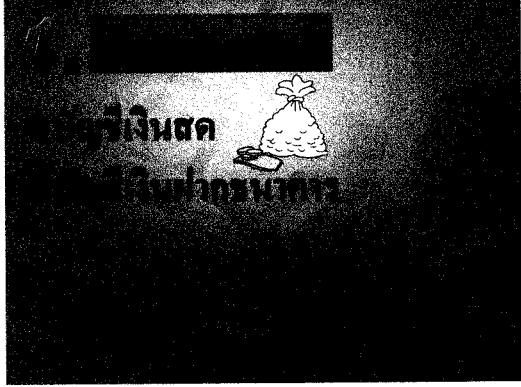

บทคัดมีเดียประกอบประมวลสาระ
เรื่อง "หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี"


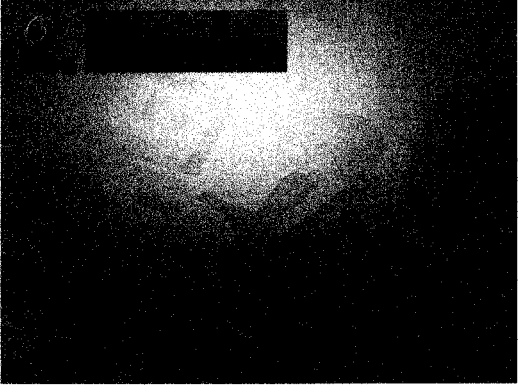
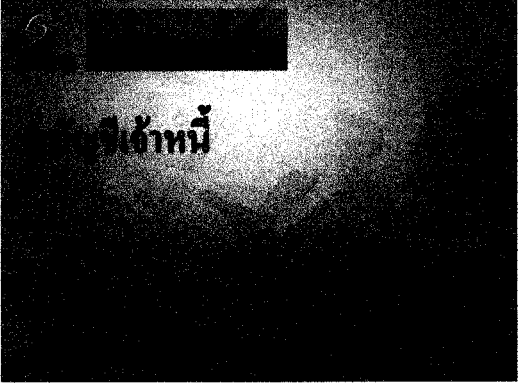
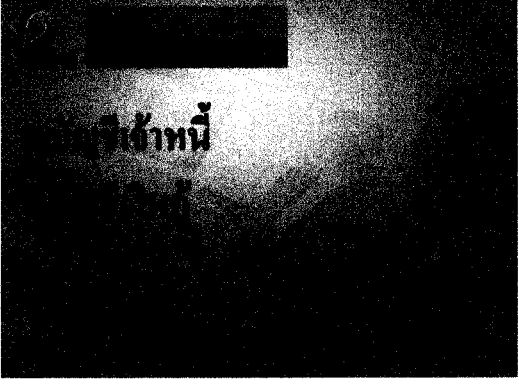
หน่วยประสภการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี


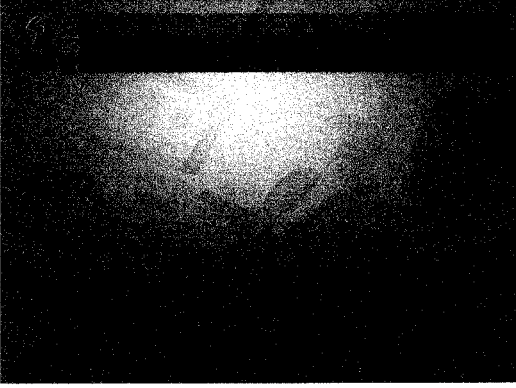
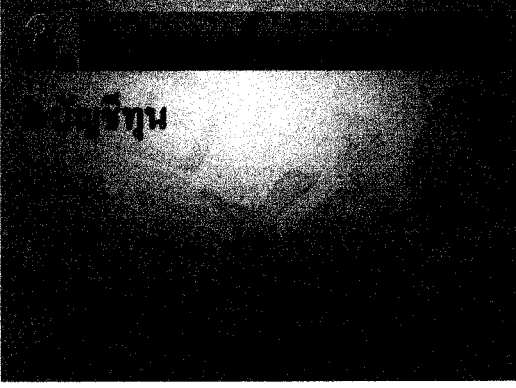
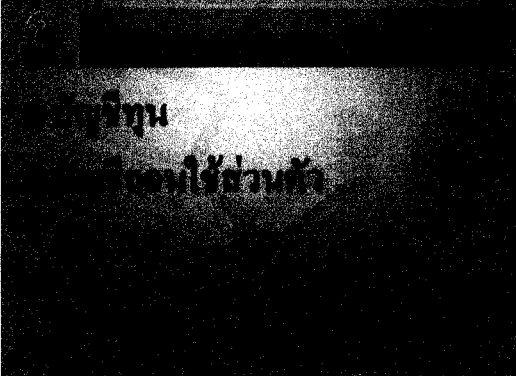
ที่	ภาพ	เสียง
1.		FI ดนตรีประจำรายการ
2.		ดนตรีประจำรายการ
3.		ดนตรีประจำรายการ
4.		ดนตรีประจำรายการ


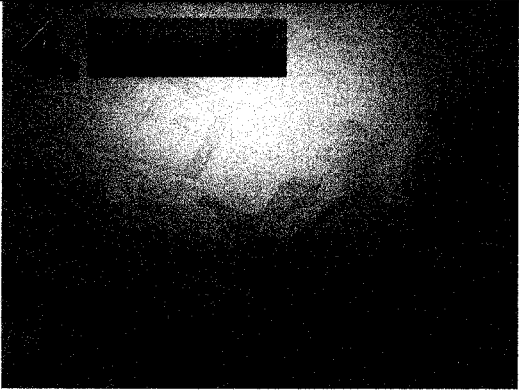


ที่	ภาพ	เสียง
5.		<p>คนตรีประจำรายการ</p> <p>FO</p>
6.	 <p>หลักการวิเคราะห์ รายการบัญชี</p>	<p>หลักการวิเคราะห์รายการบัญชีก่อนอื่น นักเรียนจะต้องรู้จักรายการบัญชีก่อน</p>
7.		<p>รายการบัญชีแบ่งออกเป็น 5 หมวด ดังนี้</p>
8.		<p>1. หมวดสินทรัพย์</p>

ที่	ภาพ	เสียง
9.		2. หมวคหนึ่ลีน
10.		3. หมวคทูนหรือส่วนของเจ้าของ
11.		4. หมวครายได้ และ
12.		5. หมวคค่าใช้จ่าย

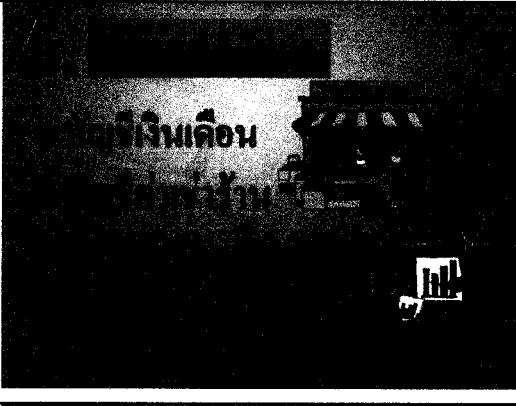

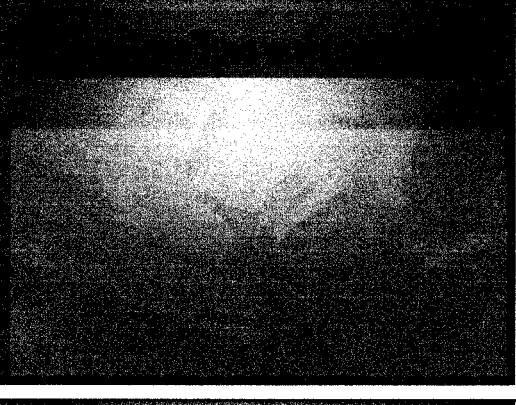

ที่	ภาพ	เสียง
13.		<p>หมวดที่ 1 หมวดสินทรัพย์ ในหมวดนี้ประกอบด้วยหลายบัญชี อาทิเช่น</p>
14.		<p>บัญชีเงินสด</p>
15.		<p>บัญชีเงินฝากธนาคาร</p>
16.		<p>บัญชีลูกหนี้</p>



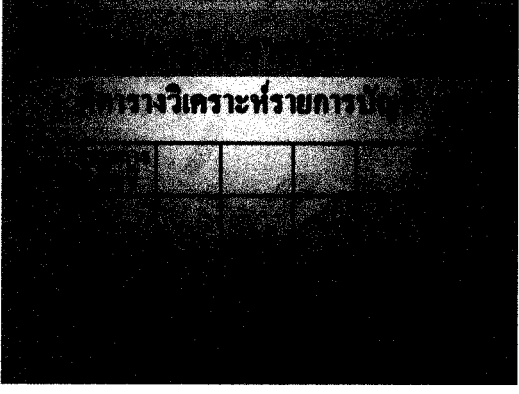

ที่	ภาพ	เสียง
17.		บัญชีอาคาร ที่ดินและสิ่งก่อสร้าง
18.		หมวดที่ 2 หมวดหนี้สิน ประกอบด้วย
19.		บัญชีเจ้าหนี้
20.		บัญชีเงินกู้

ที่	ภาพ	เสียง
21.		<p>บัญชีค่าใช้จ่ายค้างจ่าย</p>
22.		<p>หมวดที่ 3 หมวดทุนหรือส่วนของ เจ้าของ ประกอบด้วย</p>
23.		<p>บัญชีทุน</p>
24.		<p>บัญชีถอนใช้ส่วนตัว</p>

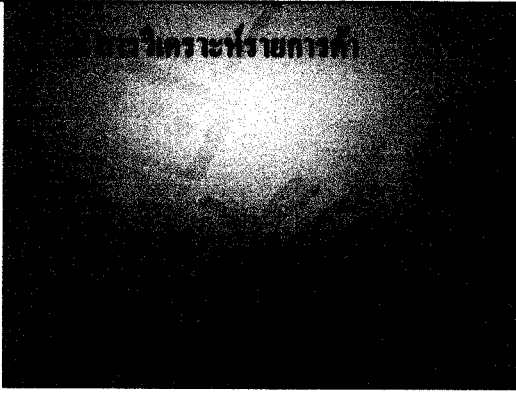
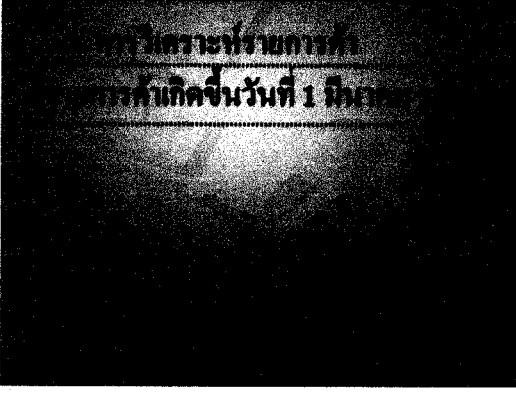
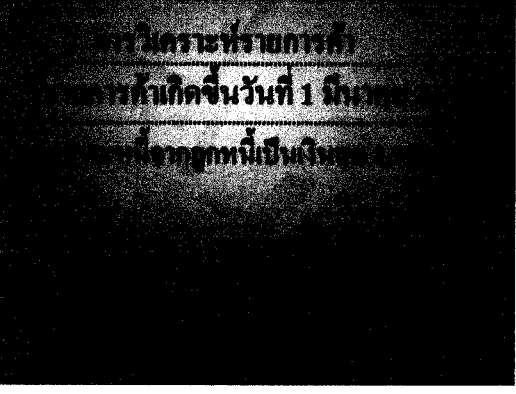

ที่	ภาพ	เสียง
25.		บัญชีกำไรสะสม
26.		หมวดที่ 4 หมวดรายได้ อาทิเช่น
27.		บัญชีรายได้จากการขาย
28.		บัญชีรายได้ค่าบริการ

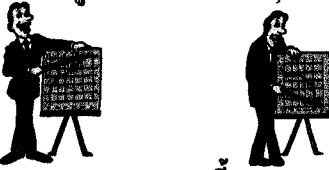
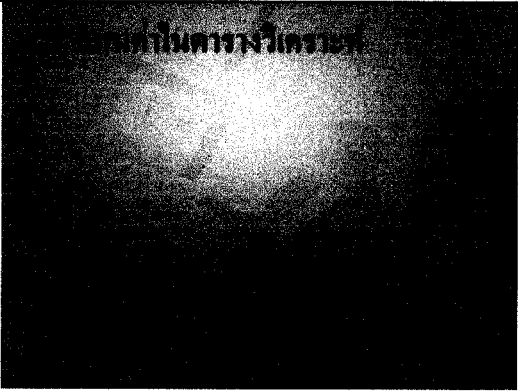
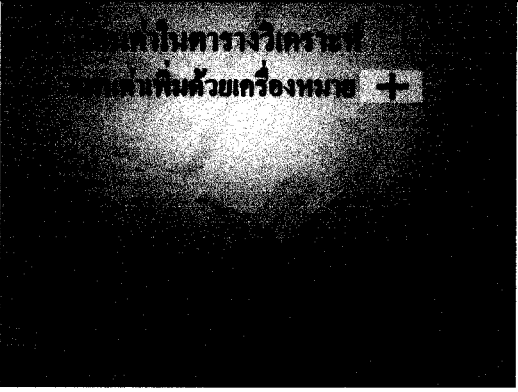
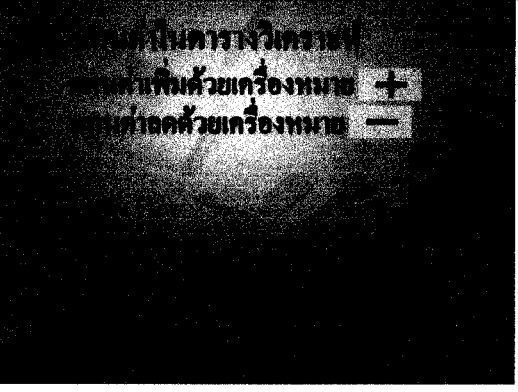
ที่	ภาพ	เสียง
29.		บัญชีรายได้เบ็ดเตล็ด
30.		หมวดที่ 5 หมวดค่าใช้จ่าย อาทิเช่น
31.		บัญชีเงินเดือน
32.		บัญชีค่าเช่าบ้าน FO

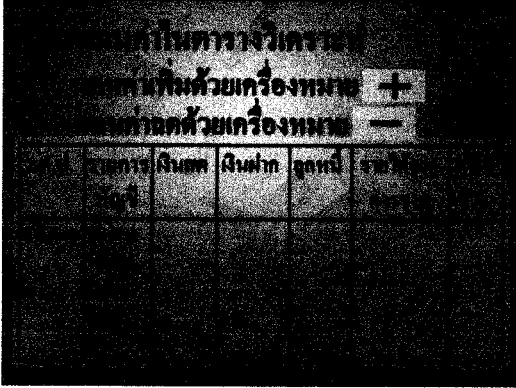
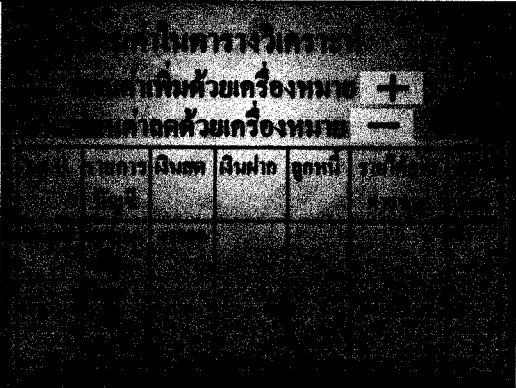
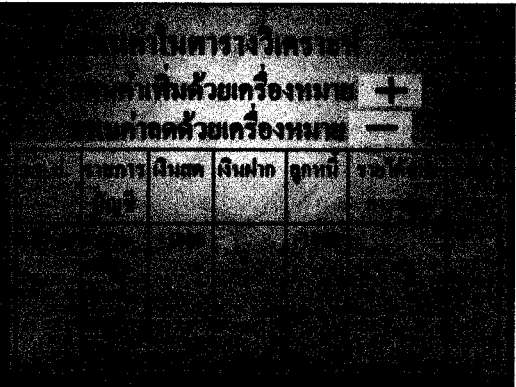

ที่	ภาพ	เสียง
29.		บัญชีค่าวัสดุสิ้นเปลือง
30.		บัญชีค่าสาธารณูปโภค
31.		ขั้นตอนการวิเคราะห์รายการบัญชี
32.		1. คีตารางวิเคราะห์รายการบัญชี


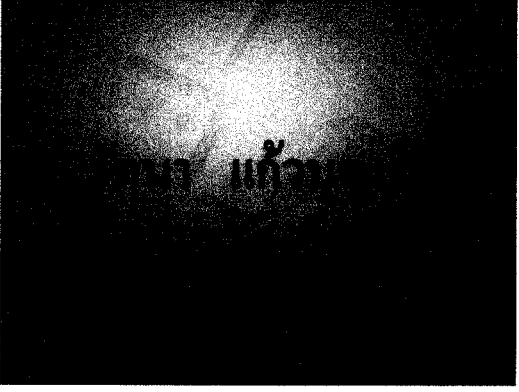

ที่	ภาพ	เสียง
29.		ออกเป็นช่อง ๆ ดังภาพ ในแต่ละช่องของตารางประกอบด้วย
30.		วันเดือนปีที่เกิดรายการบัญชี
31.		ช่องรายการบัญชี
32.		ช่องชื่อบัญชีที่เกิดขึ้นบ่อย ๆ เช่น บัญชีเงินสด

ที่	ภาพ	เสียง
33.		บัญชีเงินฝาก
34.		บัญชีลูกหนี้
35.		บัญชีรายได้จากการขาย
36.		บัญชีค่าใช้จ่าย

ที่	ภาพ	เสียง
37.		2. วิเคราะห์รายการค้า ในที่นี้จะขอ ยกตัวอย่าง
38.		รายการค้าที่เกิดขึ้นในวันที่ 1 มีนาคม 2549 คือ
39.		รับชำระหนี้จากลูกหนี้เป็นเงินสด จำนวน 1,000 บาท
40.	<p data-bbox="448 1547 946 1711">2. การวิเคราะห์รายการค้า รายการค้าที่เกิดขึ้นวันที่ 1 มีนาคม 2549 รับชำระหนี้จากลูกหนี้เป็นเงินสด 1,000 บาท</p>  <p data-bbox="440 1877 687 1910">เงินสดเพิ่ม 1,000 บาท</p>	รายการค้านี้ทำให้บัญชีเงินสดเพิ่ม 1,000 บาท และ

ที่	ภาพ	เสียง
41.	<p style="text-align: center;">2. การวิเคราะห์รายการค้า</p> <p style="text-align: center;">รายการค้าเกิดขึ้นวันที่ 1 มีนาคม 2549</p> <p style="text-align: center;">รับชำระหนี้จากลูกหนี้เป็นเงินสด 1,000 บาท</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p style="text-align: center;">เงินสดเพิ่ม 1,000 บาท ลูกหนี้ลด 1,000 บาท</p>	<p>บัญชีลูกหนี้ลด 1,000 บาท</p>
42.	<p style="text-align: center;">3. แทนค่าในตารางวิเคราะห์</p> 	<p>3. แทนค่าในตารางวิเคราะห์</p>
43.	<p style="text-align: center;">3. แทนค่าในตารางวิเคราะห์</p> <p style="text-align: center;">แทนค่าเพิ่มด้วยเครื่องหมาย +</p> 	<p>แทนค่าเพิ่มด้วยเครื่องหมายบวก</p>
44.	<p style="text-align: center;">3. แทนค่าในตารางวิเคราะห์</p> <p style="text-align: center;">แทนค่าเพิ่มด้วยเครื่องหมาย +</p> <p style="text-align: center;">แทนค่าลดด้วยเครื่องหมาย -</p> 	<p>แทนค่าลดด้วยเครื่องหมายลบ</p>

ที่	ภาพ	เสียง
45.		จากตัวอย่างรายการค้า แทนค่าในตารางวิเคราะห์ให้ดังนี้
46.		บวก 1,000 บาทในช่องบัญชีเงินสด และ
47.		ลบ 1,000 บาท ในช่องบัญชีลูกหนี้
48.		4. ณ วันสิ้นเดือนรวมยอดในแต่ละช่องบัญชี และ

ที่	ภาพ	เสียง
49.		5. นายอัครวมที่รวมได้ไปจัดทำงาน กำไรขาดทุน และงบดุลต่อไป
50.		คนตรีประจำรายการ
51.		คนตรีประจำรายการ FO

รายการศึกษา
หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด เป็นบริษัทเปิดใหม่เริ่มดำเนินการเดือนสิงหาคม 2549 มีรายการบัญชีที่เกิดขึ้นภายในเดือนสิงหาคม 2549 ดังนี้

1 สิงหาคม 49	นำสินทรัพย์มาลงทุน คือ ที่ดินพร้อมอาคาร 650,000.- บาท เงินสดจำนวน 100,000.- บาท
3 สิงหาคม 49	ซื้อสินค้าจากบริษัท สดร์คชั่น จำกัด เป็นเงินเชื่อ 20,000 บาท
5 สิงหาคม 49	ขายสินค้าให้ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ลำปางแก้วบุญเรือง เป็นเงินสด จำนวน 15,000 บาท
6 สิงหาคม 49	ซื้อสินค้าจากบริษัท รุ่งเรือง จำกัด เป็นเงินสดจำนวน 30,000 บาท
7 สิงหาคม 49	ขายสินค้าให้ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ลำปางสปอร์ต เป็นเงินเชื่อจำนวน 15,000 บาท
10 สิงหาคม 49	นำเงินสดฝากธนาคารจำนวน 50,000 บาท
15 สิงหาคม 49	จ่ายชำระหนี้งวดแรกให้บริษัท สดร์คชั่น จำกัดเป็นเงิน 10,000 บาท
20 สิงหาคม 49	รับชำระหนี้จาก ห้างหุ้นส่วนจำกัด ลำปางแก้วบุญเรืองเป็นเงินสดจำนวน 5,000 บาท
28 สิงหาคม 49	จ่ายค่าโฆษณาเป็นเงินสดจำนวน 5,000 บาท
30 สิงหาคม 49	จ่ายเงินเดือนให้พนักงานเป็นเงินสดจำนวน 20,000 บาท

สิ่งที่ต้องทำ

1. ให้นักเรียนวิเคราะห์รายการบัญชีของบริษัทรัตนาเซอร์วิสจำกัด โดยวิเคราะห์ลงในตารางวิเคราะห์รายการบัญชี
2. ให้นักเรียนจัดทำงบดุลของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัดทั้งแบบบัญชี และแบบรายงาน
3. ให้นักเรียนจัดทำงบกำไรขาดทุนของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัดทั้งแบบบัญชี และแบบรายงาน

ให้นักเรียนดำเนินการและศึกษาตามแผนเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 16
โดยปฏิบัติตามคู่มือเผชิญประสบการณ์

เกณฑ์การประเมินชิ้นงาน (สำหรับครู)
หน่วยประสภการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี
หน่วยประสภการณ์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

คำชี้แจง ครูตรวจให้คะแนนการวิเคราะห์รายการบัญชีจากรายการณีสืบศึกษาตามตารางวิเคราะห์รายการบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด โดยให้คะแนนแห่งละ 1 คะแนน รวมทั้งหมด 32 คะแนน

เกณฑ์การประเมิน

25 – 32	คะแนน ได้คะแนนสุทธิ 2 คะแนน
15 – 24	คะแนน ได้คะแนนสุทธิ 1.5 คะแนน
8 – 14	คะแนน ได้คะแนนสุทธิ 1 คะแนน
1 – 7	คะแนน ได้คะแนนสุทธิ 0.5 คะแนน

กลุ่มที่	คะแนนสุทธิ
กลุ่มที่ 1	
กลุ่มที่ 2	
กลุ่มที่ 3	
กลุ่มที่ 4	
กลุ่มที่ 5	

ลงชื่อ.....

(นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง)

ผู้ประเมิน

ตารางวิเคราะห์รายการบัญชี บริษัท รัตนเซอร์วิส จำกัด

วัน เดือน ปี	รายการค้า	บัญชีหมวดสินทรัพย์						บัญชีหมวดหนี้สิน	บัญชีทุน	บัญชีหมวดรายได้	บัญชีหมวดกำไรจ่าย																												
		ที่ดิน+อาคาร	เงินสด	สินค้า	เงินฝาก	ลูกหนี้	เจ้าหนี้				เงินเดือน	กำไรโฆษณา																											
1 ส.ค.49	นำเงินทรัพย์สินลงทุน - ที่ดิน+อาคาร 650,000.- บาท - เงินสด 100,000.- บาท	(1) +650,000.-	(3) +100,000.-					(2) +650,000.- +100,000.-	(4)																														
3 ส.ค.49	ซื้อสินค้าจากบริษัท สตรีคชั่น จำกัด เป็นเงินสด 20,000.- บาท			+20,000.- (5)			+20,000.- (6)																																
5 ส.ค.49	ขายสินค้าให้ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ถ้าปางแก้วบุรีรัมย์ เป็นเงินสด จำนวน 15,000.- บาท		+15,000.- (7)						+15,000.- (8)																														
6 ส.ค.49	ซื้อสินค้าจากบริษัท รุ่งเรือง เป็นเงินสด 30,000.- บาท		-30,000.- (9)	+30,000.- (10)																																			
7 ส.ค.49	ขายสินค้าให้ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ถ้าปางสปอร์ต เป็น เงินสด 15,000.- บาท			(10)		+15,000.- (11)			+15,000.- (12)																														
10 ส.ค.49	นำเงินฝากธนาคาร 50,000.- บาท	(13)	-50,000.- (14)		+50,000.- (16)																																		
15 ส.ค.49	ชำระหนี้งวดแรก 10,000.- บาท	(15)	-10,000.- (17)				-10,000.- (18)																																
20 ส.ค.49	รับชำระหนี้งวดแรก 5,000.- บาท	(17)	+5,000.- (19)			-5,000.- (20)																																	
28 ส.ค.49	จ่ายค่าโฆษณา เป็นเงิน 5,000.- บาท	(19)	-5,000.- (21)									+5,000.- (22)																											
30 ส.ค.49		จ่ายเงินเดือนพนักงาน เป็นเงินสด 20,000.- บาท	(21)	-20,000.- (23)									+20,000.- (24)		รวม	650,000.-	5,000.-	50,000.-	50,000.-	10,000.-	10,000.-	750,000.-	30,000.-	20,000.-	5,000.-				(23)	(24)	(25)	(26)	(27)	(28)	(29)	(30)	(31)	(32)	
	จ่ายเงินเดือนพนักงาน เป็นเงินสด 20,000.- บาท	(21)	-20,000.- (23)									+20,000.- (24)																											
	รวม	650,000.-	5,000.-	50,000.-	50,000.-	10,000.-	10,000.-	750,000.-	30,000.-	20,000.-	5,000.-																												
		(23)	(24)	(25)	(26)	(27)	(28)	(29)	(30)	(31)	(32)																												

หมายเหตุ ตัวเลข 1-32 เป็นตัวเลขที่ระบุถึงความถูกต้องของการแยกประเภทรายการบัญชีจากรายการบัญชีที่มา

เกณฑ์การประเมินชิ้นงาน (สำหรับครู)
หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี
หน่วยประสบการณ์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

คำชี้แจง ครูตรวจให้คะแนนการวิเคราะห์รายการบัญชีจากรายกรณีสืบศึกษาตามตารางวิเคราะห์รายการบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด โดยให้คะแนนแต่ละ 1 คะแนน รวมทั้งหมด 26 คะแนน

เกณฑ์การประเมิน

21 – 26	คะแนน	ได้คะแนนสุทธิ	2	คะแนน
14 – 20	คะแนน	ได้คะแนนสุทธิ	1.5	คะแนน
7 – 13	คะแนน	ได้คะแนนสุทธิ	1	คะแนน
1 – 6	คะแนน	ได้คะแนนสุทธิ	0.5	คะแนน

กลุ่มที่	คะแนนสุทธิ
กลุ่มที่ 1	
กลุ่มที่ 2	
กลุ่มที่ 3	
กลุ่มที่ 4	
กลุ่มที่ 5	

ลงชื่อ.....

(นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง)

ผู้ประเมิน

บริษัท รัตนเชอร์วิส จำกัด (1)

งบดุล (2)

ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2549 (3)

สินทรัพย์ (4)

เงินสด		5,000.-	(5)
เงินฝากธนาคาร		50,000.-	(6)
ลูกหนี้		10,000.-	(7)
สินค้า		50,000.-	(8)
ที่ดิน/อาคาร		650,000.-	(9)
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด		765,000.-	(10)

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (11)

เจ้าหนี้		10,000.-	(12)
ทุน	750,000.-		(13)
บวก กำไรสุทธิ	<u>5,000.-</u>	755,000.-	(14)
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		765,000.-	(15)

บริษัท รัตนเชอร์วิส จำกัด (16)

งบกำไรขาดทุน (17)

สำหรับระยะเวลา 1 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2549 (18)

รายได้ (19)			
รายได้จากการขายสินค้า		30,000.-	(20)
รวมรายได้ทั้งหมด		30,000.-	(21)
ค่าใช้จ่าย (22)			
เงินเดือน		20,000.-	(23)
ค่าโฆษณา		5,000.-	(24)
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด		25,000.-	(25)
กำไรสุทธิ		5,000.-	(26)

หมายเหตุ ตัวเลข 1 – 26 เป็นตัวเลขที่ระบุถึงความถูกต้องของการเขียนรายงานการบัญชีในรูปแบบรายงาน

แบบประเมินพฤติกรรมการทำงานร่วมกันกิจกรรมกลุ่ม (สำหรับครู)
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น **สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ**
หน่วยประสงค์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

คำชี้แจง ครูสังเกตพฤติกรรมการทำงานร่วมกันกิจกรรมกลุ่ม แล้วประเมินการปฏิบัติงานของนักเรียนตามรายการประเมินในตารางด้านล่าง

ระดับการประเมิน	4	พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดีมาก
	3	พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดี
	2	พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับพอใช้
	1	พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับต้องปรับปรุง

กลุ่มที่.....ชั้น/แผนก.....

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	พฤติกรรม																				รวม (20)
		ความร่วมมือ				การแสดงความคิดเห็น				การรับฟังความคิดเห็น				ความตั้งใจในการทำงาน				การมีส่วนร่วมในการอภิปราย				
		4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1	
1																						
2																						
3																						
4																						

เกณฑ์การประเมิน	16-20	พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดีมาก ได้ 2 คะแนน
	11-15	พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับดี ได้ 1.5 คะแนน
	6-10	พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับพอใช้ ได้ 1 คะแนน
	1-5	พฤติกรรมการทำงานอยู่ในระดับต้องปรับปรุงได้ 0.5 คะแนน

ลงชื่อ.....

(นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง)
ผู้ประเมิน

ภาคที่ 3
คู่มือการเผชิญประสบการณ์
(สำหรับนักเรียน)

ส่วนประกอบของคู่มือเผชิญประสบการณ์

คู่มือเผชิญประสบการณ์ ประกอบด้วย (1) แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ (2) แผนเผชิญประสบการณ์ (3) แบบฝึกปฏิบัติ และ (4) แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

1. แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ เป็นการวัดและประเมินระดับความรู้ของนักเรียนก่อนการเผชิญประสบการณ์
2. แผนเผชิญประสบการณ์ เป็นแผนที่นำไปสู่การเผชิญประสบการณ์ประกอบด้วย ประสบการณ์ ภารกิจ งาน วิธีการ เนื้อหา/ข้อมูล บริบท สถานการณ์ สื่อ/แหล่งความรู้ สิ่งอำนวยความสะดวก และการประเมิน
3. แบบฝึกปฏิบัติใช้ควบคู่กับแผนเผชิญประสบการณ์ โดยนักเรียนต้องบันทึกการปฏิบัติภารกิจและงานลงในแบบฝึกปฏิบัติ ได้แก่ การบันทึกสาระสำคัญ การปฏิบัติภารกิจและงานตามที่กำหนดไว้ และการทำแบบฝึกหัด
4. แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ เป็นการวัดและประเมินความรู้ของเรียนหลังจากเผชิญประสบการณ์

ขั้นตอนการเรียนรู้แบบอิงประสบการณ์

ขั้นตอนการเรียนรู้แบบอิงประสบการณ์ มี 7 ขั้นตอน ประกอบด้วย (1) ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ (2) ปฐมนิเทศการเผชิญประสบการณ์ (3) เผชิญประสบการณ์ (4) รายงานความก้าวหน้า (5) รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ (6) สรุปผลการเผชิญประสบการณ์ และ (7) ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์

1) ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ เป็นการทดสอบนักเรียนก่อนเผชิญประสบการณ์ โดยใช้แบบทดสอบด้านพุทธิพิสัยแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือกแบบคู่ขนาน จำนวน 10 ข้อ แบบทดสอบแบบอัตนัยในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 จำนวน 1 ข้อ

2) ปฐมนิเทศการเผชิญประสบการณ์ เป็นการแนะนำขั้นตอนการเรียนรู้ที่นักเรียนจะต้องเผชิญประสบการณ์หลักและประสบการณ์รอง อธิบายวัตถุประสงค์ของประสบการณ์ อธิบายขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์ตามภารกิจและงานที่กำหนดให้ สื่อที่ใช้ในการเผชิญประสบการณ์ และแนวทางการประเมิน

3) เผชิญประสบการณ์ เป็นการเผชิญประสบการณ์ตามขั้นตอนของภารกิจและงานตามแผนเผชิญประสบการณ์ ประกอบด้วยการเรียนรู้กับครู (TDL) การเรียนรู้กับเพื่อน (PDL) และการเรียนรู้ด้วยตนเอง (SDL)

การเรียนรู้กับครู (TDL) เป็นการเรียนที่ครูเป็นผู้กำกับการเรียน ได้แก่ ให้คำแนะนำ สังเกตพฤติกรรมกลุ่ม วิพากษ์ผลงาน สรุปผลงาน สรุปการเผชิญประสบการณ์ ตรวจสอบผลงาน ตรวจสอบแบบฝึกหัด และตรวจสอบแบบฝึกปฏิบัติ

การเรียนรู้กับเพื่อน (PDL) เป็นการเรียนที่เพื่อนเป็นผู้กำกับการเรียน ได้แก่ การวางแผนการดำเนินงานร่วมกัน การศึกษารายกรณีศึกษา การศึกษาสถานการณ์จำลอง การร่วมมือในการปฏิบัติงานตามภารกิจและงาน และการกำหนดเสนอผลงาน

การเรียนรู้ด้วยตนเอง (SDL) เป็นการเรียนรู้ที่นักเรียน เรียนรู้ตามความสามารถของตนเอง โดยคำนึงถึงความแตกต่างของแต่ละบุคคล ได้แก่ อ่านประมวลสาระ ชมมัลติมีเดีย บันทึกสาระสำคัญ และทำแบบฝึกหัด

4) รายงานความก้าวหน้า โดยให้นักเรียนรายงานความก้าวหน้าในแต่ละภารกิจที่ได้เผชิญประสบการณ์ให้ครูทราบ

5) รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ ให้นักเรียนนำเสนอผลงานจากการเผชิญประสบการณ์

6) สรุปผลการเผชิญประสบการณ์ นักเรียนและครูร่วมกันสรุปขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์

7) ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ เป็นการทดสอบนักเรียนหลังการเผชิญประสบการณ์ โดยใช้แบบทดสอบด้านพุทธิพิสัยแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือกแบบคู่ขนาน จำนวน 10 ข้อ แบบทดสอบแบบอัตนัย ในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 จำนวน 1 ข้อ

บทบาทของนักเรียน

บทบาทของนักเรียน ในการเรียนแบบอิงประสบการณ์ มีดังนี้

1. ต้องศึกษาแผนเผชิญประสบการณ์ ภารกิจ และงานอย่างละเอียด
2. การเผชิญประสบการณ์ในแต่ละภารกิจและงานกำหนดให้ปฏิบัติงานเป็นกลุ่ม โดยคัดเลือกหัวหน้ากลุ่ม เพื่อทำหน้าที่ดูแลให้ภารกิจและงานของกลุ่มดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย สมาชิกในกลุ่มต้องร่วมมือกัน มีความรับผิดชอบร่วมกัน ช่วยกันแก้ปัญหา กรณีพบปัญหาในการเผชิญประสบการณ์ หากแก้ปัญหาไม่ได้จึงขอคำแนะนำจากวิทยากร ยอมรับคำแนะนำจากเพื่อนในกลุ่ม และจากวิทยากร พร้อมทั้งปรับปรุงงานและพฤติกรรม และต้องบันทึกข้อมูลลงในแบบฝึกปฏิบัติทุกภารกิจและงาน
3. ในการทำภารกิจ และงานระหว่างเผชิญประสบการณ์ แบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ นักเรียนต้องตั้งใจทำอย่างเต็มความสามารถของตนเอง
4. นักเรียนต้องแสดงความคิดเห็นช่วยกันแก้ปัญหารับผิดชอบในงานที่กำหนดให้ทำ และต้องประเมินและวิพากษ์งานของกลุ่มตนเองและกลุ่มอื่นด้วย

แบบฝึกปฏิบัติ
หน่วยประสบการณ์ที่ 14
การจัดการตลาดเบื้องต้น

แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

ประสบการณ์หลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

คำชี้แจง

1. แบบทดสอบนี้มีจำนวน 10 ข้อ ๆ ละ 1 คะแนน ใช้เวลา 5 นาที (10 คะแนน)

2. เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียวโดยทวงเครื่องหมาย ลงในกระดาษคำตอบ

ข้อที่ 1 สถานที่ที่มีการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายคือความหมายของข้อใด

ก. ตลาด

ข. ศูนย์การค้า

ค. ห้างสรรพสินค้า

ง. ถูกทุกข้อ

ข้อ 2 ลักษณะสำคัญของการตลาด คือข้อใด

ก. ลดต้นทุนในการผลิตสินค้า

ข. ตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อ

ค. ตอบสนองความต้องการของผู้ขาย

ง. ก่อให้เกิดการจ้างงาน

ข้อ 3 การตลาดก่อให้เกิดการจ้างงาน จักอยู่ในข้อใด

ก. หน้าที่ของการตลาด

ข. ความสำคัญของการตลาด

ค. ประโยชน์ของการตลาด

ง. ผลพลอยได้จากการตลาด

ข้อ 4 ข้อใดกล่าวถึงหน้าที่ของการตลาด **ไม่ถูกต้อง**

ก. การตลาดมีหน้าที่กำหนดระดับราคาสินค้าก่อนวางจำหน่าย

ข. การตลาดมีหน้าที่พัฒนาชีวิตประชาชนให้อยู่ดีกินดี

ค. การตลาดมีหน้าที่ในการกำหนดพื้นที่ของตลาดให้แคบลง

ง. การตลาดมีหน้าที่ติดต่อประสานงานกันระหว่างกิจการทางธุรกิจ

ข้อ 5 หน้าที่ทางการตลาดข้อใดที่เป็นเครื่องมือช่วยให้ผู้ผลิตและผู้บริโภคคาดคะเนผลทางการตลาดที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้

ก. หน้าที่ด้านการจัดการ

ข. หน้าที่ในการกำหนดราคา

ค. หน้าที่ในการวิเคราะห์ตลาด

ง. หน้าที่ด้านการสื่อสารข้อมูลทางการตลาด

ข้อ 6 สภาพแวดล้อมทางการตลาดข้อใดที่สามารถควบคุมได้

ก. สภาพแวดล้อมภายในกิจการ

ข. สภาพแวดล้อมทางกายภาพ

ค. สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการ

ง. สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกกิจการ

ข้อ 7 สภาพแวดล้อมทางการตลาดข้อใดที่อยู่นอกเหนือการควบคุม หากเกิดการเปลี่ยนแปลงจะส่งผลกระทบต่อ
การดำเนินงานทางการตลาด โดยทันที

ก. การเมือง

ข. เทคโนโลยี

ค. คู่แข่งขัน

ง. สังคม และวัฒนธรรม

ข้อ 8 การพิจารณาจุดแข็ง และจุดอ่อนของกิจการเป็นกระบวนการจัดการทางการตลาดในข้อใด

ก. การวางแผนการตลาด

ข. การกำหนดวัตถุประสงค์การตลาด

ค. การประเมินสภาพแวดล้อมการตลาด

ง. การติดตามและการประเมินทางการตลาด

ข้อ 9 การกำหนดพันธกิจขององค์กร เป็นกระบวนการจัดการทางการตลาดในข้อใด

ก. การประเมินสภาวะแวดล้อมการตลาด

ข. การกำหนดวัตถุประสงค์การตลาด

ค. การกำหนดนโยบายการตลาด

ง. การวางแผนการตลาด

ข้อ 10 การกำหนดเกณฑ์เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการวัดผลการปฏิบัติงาน เป็นกระบวนการวางแผนการตลาดตามข้อใด

ก. การวางแผนการตลาด

ข. การประเมินผลการปฏิบัติงาน

ค. การควบคุมทางการตลาด

ง. การปฏิบัติทางการตลาด

กระดาษคำตอบแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ชื่อ นาย นางสาว ชั้น เลขที่

ข้อ	ก.	ข.	ค.	ง.
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

คะแนนที่ได้	
คะแนนเต็ม	10

งานที่ 2.2 บันทึกสาระสำคัญ

ประเภทของสภาพแวดล้อมทางการตลาด

ภารกิจที่ 3 งานที่ 3.1 – 3.4

- งานที่ 3.1 อ่านข้อมูลเกี่ยวกับจังหวัดนครปฐม
 - งานที่ 3.2 สรุปสาระสำคัญของจังหวัดนครปฐม
 - งานที่ 3.3 อ่านข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท สวยสมใจ จำกัด
 - งานที่ 3.4 สรุปสาระสำคัญของบริษัท สวยสมใจ จำกัด
1. สาระสำคัญของจังหวัดนครปฐม

2. สาระสำคัญของบริษัท สวยสมใจ จำกัด

ประสบการณ์รองที่ 14.1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดของ บริษัท สวยสมใจ จำกัด

ภารกิจที่ 1 งานที่ 1.1 – 1.4

งานที่ 1.1 – 1.4 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของบริษัท สวยสมใจ จำกัด

1. ทรัพยากรของกิจการของบริษัท สวยสมใจ จำกัด

2. โครงสร้างของ บริษัท สวยสมใจ จำกัด

3. ผลิตภัณฑ์ของกิจการบริษัท สวยสมใจ จำกัด

4. ช่องทางการจัดจำหน่ายของ บริษัท สวยสมใจ จำกัด

ภารกิจที่ 2 งานที่ 2.1 – 2.3

งานที่ 2.1 – 2.3 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการบริษัท สวยสมใจ จำกัด

1. ประชากร

2. ชุมชน

3. คู่แข่งขัน

ภารกิจที่ 3 งานที่ 3.1 – 3.3

งานที่ 3.1 รายงานผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด

งานที่ 3.2 วิพากษ์

งานที่ 3.3 สรุปการนำเสนอ

เฉลยแบบฝึกปฏิบัติ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสภาระณที่ 14 เรื่อง การจัดการตลาดเบื้องต้น

หน่วยประสภาระณหลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

ประสภาระณรองที่ 14.1.1 การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการตลาด

เฉลยบันทึกสาระสำคัญ งานที่ 1.3

การตลาด เป็นกระบวนการในการทำกิจกรรมต่างๆ ที่ทำให้สินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อ และก่อให้เกิดความพึงพอใจของทั้งสองฝ่าย

การตลาด มีหน้าที่สำคัญดังนี้ (1) หน้าที่ด้านการจัดการ (2) หน้าที่ด้านการจัดจำหน่าย (3) หน้าที่ด้านการบริการ (4) หน้าที่ในการวิเคราะห์ตลาด (5) หน้าที่ด้านการสื่อสารข้อมูลทางการตลาด (6) หน้าที่ในการปรับปรุงสินค้า (7) หน้าที่ในการกำหนดราคา และ (8) หน้าที่ในการแบ่งส่วนตลาด

เฉลยบันทึกสาระสำคัญ งานที่ 2.2

ประเภทสภาพแวดล้อมทางการตลาด แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ คือ (1) สภาพแวดล้อมภายในกิจการ เป็นสภาพแวดล้อมที่สามารถควบคุมได้ และ (2) สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการ เป็นสภาพแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้

ภารกิจที่ 3 จากการปฏิบัติจริง

ประสภาระณรองที่ 14.1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด

ภารกิจที่ 1 จากการปฏิบัติจริง

ภารกิจที่ 2 จากการปฏิบัติจริง

ภารกิจที่ 3 จากการปฏิบัติจริง

แบบฝึกปฏิบัติ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 เรื่อง การจัดการตลาดเบื้องต้น

หน่วยประสบการณ์หลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวยสมใจ จำกัด

ประสบการณ์รองที่ 14.2.1

การจัดทำกรอบแนวทางการจัดการทางการตลาดของบริษัท สวยสมใจ จำกัด

ภารกิจที่ 1 งานที่ 1.1 – 1.5

งานที่ 1.1 ชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง “กระบวนการจัดการทางการตลาด”

งานที่ 1.2 บันทึกสาระสำคัญ

กระบวนการจัดการทางการตลาด

งานที่ 1.3 -1.5 พิจารณาจุดอ่อนและจุดแข็งของบริษัท สวยสมใจ จำกัดจากรายกรณี

จุดอ่อนของบริษัท สวยสมใจ จำกัด

จุดแข็งของบริษัท สวยสมใจ จำกัด

ภารกิจที่ 2 งานที่ 2.1 – 2.3

งานที่ 2.1 เขียนนโยบายทางการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด

งานที่ 2.2 เขียนวัตถุประสงค์ทางการตลาดของ บริษัท สวสสมใจ จำกัด

ประสบการณ์รองที่ 14.2.2
การปฏิบัติการวางแผนและติดตามผลทางการตลาด

ภารกิจที่ 1 งานที่ 1.1 – 1.5

งานที่ 1.1 - 1.5 ดำเนินการวางแผนทางการตลาดของบริษัท สวสสมใจ จำกัด
วิสัยทัศน์ของบริษัท สวสสมใจ จำกัด

พันธกิจของบริษัท สวสสมใจ จำกัด

เป้าหมายทางการตลาดของบริษัท สวสสมใจ จำกัด

กลยุทธ์ในการดำเนินงานบริษัท สวสสมใจ จำกัด

การจัดทำแผนทางการตลาดของบริษัท สวีสไมใจ จำกัด

ภารกิจที่ 2 งานที่ 2.1 – 2.3

งานที่ 2.1 เขียนขั้นตอนการติดตามทางการตลาด

งานที่ 2.2 เขียนขั้นตอนการตรวจสอบทางการตลาด

งานที่ 2.3 เขียนขั้นตอนการประเมินทางการตลาด

ภารกิจที่ 3 งานที่ 3.1 – 3.4

งานที่ 3.1 นำเสนอผลงาน

งานที่ 3.2 วิพากษ์

งานที่ 3.3 สรุปการนำเสนอ

งานที่ 3.4 ทำแบบฝึกหัด

แบบฝึกหัด

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

- คำชี้แจง
1. แบบฝึกหัดนี้มีจำนวน 10 ข้อ ๆ ละ 1 คะแนน ใช้เวลา 5 นาที (10 คะแนน)
 2. เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียวโดยกาเครื่องหมาย ลงในกระดาษคำตอบ

ข้อที่ 1 ข้อใดคือความหมายของการตลาดที่แท้จริง

- ก. สถานที่ที่มีการแลกเปลี่ยนสินค้า
- ข. สถานที่จำหน่ายสินค้าทุกชนิด
- ค. วิธีการจัดการด้านขนส่งและการโฆษณา
- ง. กระบวนการต่าง ๆ ที่ทำให้เกิดการซื้อขายสินค้า

ข้อ 2 ข้อใดคือความสำคัญของการตลาด

- ก. ทำให้เศรษฐกิจขยายตัว
- ข. ทำให้เกิดสินค้าใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น
- ค. ช่วยลดต้นทุนการผลิต
- ง. ถูกทุกข้อ

ข้อ 3 เพื่อให้การผลิตสินค้าสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค การตลาดควรให้ความสำคัญกับสิ่งใด

- ก. ศึกษาความต้องการของตลาดก่อนทำการผลิต
- ข. วิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภคอยู่เสมอ
- ค. วิจัยความต้องการของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา
- ง. ถูกทุกข้อ

ข้อ 4 ข้อใด *ไม่ใช่* หน้าที่ของการตลาด

- ก. พัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนให้มีงานทำ
- ข. เก็บรักษาสินค้าเพื่อการจำหน่าย
- ค. ปรับปรุงสินค้าให้มีคุณภาพตามความต้องการของผู้ซื้อ
- ง. อำนวยความสะดวกทางการเงินให้กับธุรกิจ

ข้อ 5 การอำนวยความสะดวกและลดความเสี่ยงของธุรกิจ เป็นหน้าที่ของการตลาดในด้านใด

- ก. ด้านการจัดการ
- ข. ด้านการบริการ
- ค. ด้านการประกันภัย
- ง. ด้านการปรับปรุงสินค้า

ข้อ 6 องค์ประกอบของส่วนประสมทางการตลาด คือข้อใด

- ก. Product, Peper, Plan, Promotion
- ข. Product, Peper, Place, Plan
- ค. Product, Price, Place, Plan
- ง. Product, Price, Place, Promotion

ข้อที่ 7 สภาพแวดล้อมทางการตลาดข้อใดที่ไม่สามารถควบคุมได้

- ก. สภาพแวดล้อมภายในกิจการ
- ข. สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการ
- ค. สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกกิจการ
- ง. สภาพแวดล้อมด้านสถานที่จัดจำหน่าย

ข้อที่ 8 ข้อใด ไม่ใช่ กระบวนการจัดการทางการตลาด

- ก. การประเมินสถานะแวดล้อมการตลาด
- ข. การกำหนดนโยบายการตลาด
- ค. การวางแผนการตลาด
- ง. การเก็บรักษาสินค้าเพื่อหวังผลกำไร

ข้อที่ 9 การกำหนดแผนการดำเนินงานของผู้ผลิตเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดเป็นกระบวนการตลาดในข้อใด

- ก. การกำหนดวัตถุประสงค์การตลาด
- ข. การกำหนดนโยบายการตลาด
- ค. การวางแผนการตลาด
- ง. การติดตามทางการตลาด

ข้อที่ 10 การวิเคราะห์ตลาดด้วยการทำวิจัยช่วยประโยชน์ในส่วนใดบ้าง

- ก. สร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค
- ข. ทำให้การออกแบบผลิตภัณฑ์เป็นไปอย่างถูกต้อง
- ค. ก่อให้เกิดแนวทางการวางแผนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
- ง. ถูกทุกข้อ

กระดาษคำตอบแบบฝึกหัด

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ชื่อ นาย นางสาว ชั้น เลขที่

ข้อ	ก.	ข.	ค.	ง.
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

คะแนนที่ได้	
คะแนนเต็ม	10

เฉลยแบบฝึกปฏิบัติ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 เรื่อง การจัดการตลาดเบื้องต้น

หน่วยประสบการณ์หลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

ประสบการณ์รองที่ 14.2.1 การจัดทำรอบแนวทางการจัดการทางการตลาด

เฉลยบันทึกสาระสำคัญ งานที่ 1.2

กระบวนการจัดการทางการตลาด ประกอบด้วย (1) การประเมินสภาพแวดล้อมทางการตลาด (2) การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด (3) การกำหนดนโยบายการตลาด (4) การวางแผนการตลาด และ (5) การติดตามการตรวจสอบและประเมินทางการตลาด

งานที่ 1.3 - 1.5 จากการปฏิบัติจริง

ภารกิจที่ 2 จากการปฏิบัติจริง

ประสบการณ์รองที่ 14.2.2 การปฏิบัติการวางแผนและติดตามผลทางการตลาด

เฉลยการดำเนินการวางแผนทางการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

วิสัยทัศน์ของบริษัท สวายสมใจ จำกัด (แนวตอบ): ผลิตสินค้าประเภทเครื่องสำอางโดยเน้นคุณภาพ และราคายุติธรรม ไม่เอาเปรียบลูกค้า

พันธกิจของบริษัท สวายสมใจ จำกัด (แนวตอบ):

1. ผลิตสินค้าประเภทเครื่องสำอาง
2. ใช้วัตถุดิบจากแหล่งชุมชนเพื่อสร้างรายได้ให้กับท้องถิ่น
3. ส่งเสริมและขยายตลาดออกสู่ชุมชน

เป้าหมายทางการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด (แนวตอบ):

ผลิตสินค้าประเภทเครื่องสำอางให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคในท้องถิ่น

กลยุทธ์ในการดำเนินงานบริษัท สวายสมใจ จำกัด (แนวตอบ):

ส่งเสริมและขยายตลาดออกสู่ชุมชน โดยโปรโมตสินค้าให้สินค้าเป็นที่รู้จัก

การจัดทำแผนทางการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด (แนวตอบ) :

1. กำหนดลักษณะงานทางการตลาด
2. ฝึกอบรมงานทางการตลาดให้แก่เจ้าหน้าที่การตลาดของบริษัท
3. จัดสรรงบประมาณให้เพียงพอต่อการดำเนินงานทางการตลาด
4. ให้ผู้จัดการฝ่ายการตลาดรับผิดชอบ โครงการและติดตามผล

ภารกิจที่ 2 จากการปฏิบัติจริง

ภารกิจที่ 3 จากการปฏิบัติจริง

แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 14.1 การเตรียมการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

ประสบการณ์หลักที่ 14.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สวายสมใจ จำกัด

คำชี้แจง

1. แบบทดสอบนี้มีจำนวน 10 ข้อ ๆ ละ 1 คะแนน ใช้เวลา 5 นาที (10 คะแนน)
2. เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียวโดยทวงเครื่องหมาย ลงในกระดาษคำตอบ

ข้อที่ 1 ตลาด มีความหมายตรงตามข้อใด

- ก. การแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้า
- ข. การซื้อขายสินค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
- ค. สถานที่ที่มีการซื้อขายสินค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
- ง. ถูกทุกข้อ

ข้อ 2 ข้อใด ไม่ใช่ ความสำคัญของการตลาด

- ก. ช่วยลดต้นทุนการผลิต
- ข. ทำให้เศรษฐกิจขยายตัว
- ค. ทำให้มีสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาสูง
- ง. ทำให้เกิดสินค้าใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น

ข้อ 3 ข้อใดคือความสำคัญของการตลาดที่มีต่อสังคม และเศรษฐกิจของประเทศ

- ก. ทำให้ผู้บริโภคได้รับสินค้าคุณภาพดีหลากหลายชนิด
- ข. ทำให้ผลิตสินค้าออกมาตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ
- ค. ทำให้ผู้ประกอบการมีการวิจัยความต้องการของผู้บริโภค
- ง. ทำให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย

ข้อ 4 ข้อใดคือหน้าที่ของการตลาด

- ก. จัดหาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค
- ข. ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการ
- ค. อำนวยความสะดวกทางการเงินให้กับธุรกิจ
- ง. ถูกทุกข้อ

ข้อ 5 หน้าที่ทางการตลาดข้อใดทำหน้าที่ในการกำหนดพื้นที่ของการตลาด

- ก. หน้าที่ในการจัดการด้านการขาย
- ข. หน้าที่ในการแบ่งส่วนตลาด
- ค. หน้าที่ในด้านการจัดจำหน่าย
- ง. หน้าที่ในการวิเคราะห์ตลาด

ข้อ 6 ข้อใด ไม่ใช่ องค์ประกอบของส่วนที่จะกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (ส่วนประสมทางการตลาด)

- ก. Product
- ข. Price
- ค. Planning
- ง. Place

ข้อ 7 สภาพแวดล้อมทางการตลาดข้อใดที่อยู่นอกเหนือการควบคุมหากเกิดการเปลี่ยนแปลงจะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานทางการตลาดในระยะยาว

- ก. ชุมชน
- ข. ประชากร
- ค. คู่แข่งขัน
- ง. สังคม และวัฒนธรรม

ข้อ 8 การประเมินสภาวะแวดล้อมทางการตลาดควรทำตามข้อใด

- ก. พิจารณาจุดแข็ง และจุดอ่อนของกิจการ
- ข. พิจารณาแนวทางในการทำงานร่วมกันของสมาชิก
- ค. พิจารณากลุ่มเป้าหมายและขนาดของตลาด
- ง. พิจารณาการดำเนินงานต่าง ๆ ของการตลาด

ข้อ 9 กระบวนการจัดการทางการตลาดข้อใดเป็นการกำกับการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้

- ก. การกำหนดเป้าหมาย
- ข. การกำหนดวิสัยทัศน์ขององค์กร
- ค. การกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงาน
- ง. การติดตาม ตรวจสอบ และประเมินผล

ข้อ 10 การกำหนดราคาและวิธีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นกระบวนการวางแผนการตลาดตามข้อใด

- ก. การวางแผนการตลาด
- ข. การประเมินผลการปฏิบัติงาน
- ค. การควบคุมทางการตลาด
- ง. การปฏิบัติทางการตลาด

กระดาษคำตอบแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ชื่อ นาย นางสาว ชั้น เลขที่

ข้อ	ก.	ข.	ค.	ง.
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

คะแนนที่ได้	
คะแนนเต็ม	10

เฉลยแบบฝึกหัด

ข้อที่ 1	ข	ข้อที่ 6	ง
ข้อที่ 2	ข	ข้อที่ 7	ข
ข้อที่ 3	ค	ข้อที่ 8	ง
ข้อที่ 4	ค	ข้อที่ 9	ค
ข้อที่ 5	ก	ข้อที่ 10	ค

เฉลยแบบทดสอบ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

ข้อที่ 1	ค
ข้อที่ 2	ง
ข้อที่ 3	ง
ข้อที่ 4	ข
ข้อที่ 5	ข
ข้อที่ 6	ก
ข้อที่ 7	ข
ข้อที่ 8	ค
ข้อที่ 9	ง
ข้อที่ 10	ง

แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

ข้อที่ 1	ก
ข้อที่ 2	ค
ข้อที่ 3	ค
ข้อที่ 4	ก
ข้อที่ 5	ง
ข้อที่ 6	ค
ข้อที่ 7	ก
ข้อที่ 8	ข
ข้อที่ 9	ค
ข้อที่ 10	ค

แบบฝึกปฏิบัติ
หน่วยประสบการณ์ที่ 15
การจัดการขายเบื้องต้น

แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย

ประสบการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินการขาย

คำชี้แจง

1. แบบทดสอบนี้มีจำนวน 10 ข้อ ๆ ละ 1 คะแนน ใช้เวลา 5 นาที (10 คะแนน)
2. เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียวโดยกาเครื่องหมาย ลงในกระดาษคำตอบ

ข้อที่ 1 ศิลปะในการจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้า เป็นความหมายตามข้อใด

- | | |
|------------------|---------------|
| ก. การซื้อสินค้า | ข. การเสนอขาย |
| ค. การขาย | ง. การตลาด |

ข้อ 2 ข้อใดไม่ใช่ การขายตามระบบการจัดจำหน่าย

- | | |
|-------------------------------|------------------------------|
| ก. การขายระบบขายตรง | ข. การขายโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง |
| ค. การขายโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย | ง. การขายโดยไม่ใช้พนักงาน |

ข้อ 3 นักขายมืออาชีพต้องยึดหลักตามข้อใด

- ก. เป็นผู้นำ เป็นนักจัดการ และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี
- ข. เป็นนักศีลธรรม มีจรรยาบรรณและรักงานขาย
- ค. เป็นผู้มีความรู้ที่ใฝ่หาความรู้ รู้จักเป้าหมายของงานขาย
- ง. ใฝ่รู้ มุมานะทำงาน ซอบบริการ ซื่อสัตย์และศรัทธาในงานขาย

ข้อ 4 จรรยาบรรณด้านใดที่พนักงานขายต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรก

- ก. จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อสังคม
- ข. จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อกิจการ
- ค. จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อลูกค้า
- ง. จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อคู่แข่ง

ข้อ 5 การใช้โทรศัพท์สอบถามข้อมูลลูกค้า เป็นกระบวนการขายขั้นตอนใด

- | | |
|--------------------|---------------------------------|
| ข. การแสวงหาลูกค้า | ข. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้า |
| ค. การเข้าพบลูกค้า | ง. การเสนอขายสินค้า |

ข้อ 6 การเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้ามีประโยชน์เช่นไร

- ก. สามารถหลอกลวงลูกค้าได้
- ข. นำข้อมูลไปเผยแพร่ให้ผู้อื่นรู้
- ค. รู้จุดอ่อนของลูกค้าเพื่อประโยชน์ในการขาย
- ง. มีข้อมูลสำหรับกลยุทธ์การเข้าพบที่สมบูรณ์

ข้อ 7 ข้อใดคือความสำคัญของการเสนอขาย

- ก. เอาชนะคู่แข่งชั้น โดยสามารถพิชิตใจลูกค้าได้
- ข. ลูกค้าเกิดการเปรียบเทียบกับสินค้าชนิดอื่น
- ค. เพื่ออธิบายสินค้าที่เสนอขายให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าได้
- ง. เป็นการนำเสนอรูปแบบการขายแบบใหม่

ข้อ 8 เทคนิคการเสนอขายสินค้าให้ลูกค้าเกิด AIDAS อักษร I ตรงกับความหมายใด

- ข. Insert
- ค. International
- ข. Interest
- ง. Intro

ข้อ 9 จุดมุ่งหมายของการเสนอขายสินค้าคือข้อใด

- ก. สร้างความพึงพอใจ
- ค. ลูกค้าสนใจสินค้า
- ข. ขายสินค้าได้
- ง. เอาชนะคู่แข่งชั้น

ข้อ 10 แคลตตาล็อก เป็นการใช้เทคนิคการขายในด้านใด

- ก. เทคนิคตามทฤษฎีของ AIDAS
- ค. เทคนิคการใช้เครื่องมือช่วยในการขาย
- ข. เทคนิค 4cs สำหรับพนักงานขาย
- ง. ถูกทุกข้อ

กระดาษคำตอบแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ชื่อ นาย นางสาว ชั้น เลขที่

ข้อ	ก.	ข.	ค.	ง.
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

คะแนนที่ได้	
คะแนนเต็ม	10

แบบฝึกปฏิบัติ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น (รหัสวิชา 2001-0002)

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 เรื่อง การจัดการขายเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 15.1 เรื่อง การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย

ประสบการณ์รองที่ 15.1.1

การวิเคราะห์รายการหนี้เพื่อจำแนกประเภทการขาย

ภารกิจที่ 1 งานที่ 1.1 – 1.2

งานที่ 1.1 อ่านประมวลสาระ เรื่อง ความหมายและประเภทการขาย

งานที่ 1.2 บันทึกสาระสำคัญ

1. ความหมายของการขาย

2. ประเภทของการขาย

ภารกิจที่ 2 งานที่ 2.1 – 2.6

งานที่ 2.1 ศึกษารายการหนี้เรื่องการแยกจำแนกประเภทการขาย

งานที่ 2.2 อภิปรายเกี่ยวกับประเภทของการขาย

งานที่ 2.3 เขียนประเภทของการขาย

งานที่ 2.4 ตรวจสอบความถูกต้อง

งานที่ 2.5 นำเสนอ

งานที่ 2.6 สรุป

จงวิเคราะห์แต่ละรายกรณีต่อไปนี้ว่าเป็นการขายประเภทใด

รายกรณี	ประเภทการขาย
1. ป้ามะลิเก็บดอกกุหลาบจากสวนไปวางขายที่ตลาดประจำหมู่บ้าน	
2. ลุงคำมี เป็นพ่อค้าขายข้าว โดยรับซื้อจากชาวนามาขายที่ตลาด	
3. นายจิราวุธ เป็นพนักงานขายของบริษัท ดั่ง ดั่ง จำกัดมาเสนอขายสินค้าให้ป้ามะลิและลุงคำมีที่ตลาด	
4. เซเว่นอีเลฟเว่น	
5. ขายสี่ะหมี่เกี๊ยว โกดัง แซมปี	
6. ห้างบิ๊กซี โลตัส แมคโคร คาร์ฟู	
7. รัยขายของชำประจำหมู่บ้าน	

ประสบการณ์เรื่องที่ 15.1.2

การสร้างตารางแบบฟอร์มคุณสมบัติผู้บริหารงานขายที่พึงประสงค์

ภารกิจที่ 1 งานที่ 1.1 – 1.2

งานที่ 1.1 อ่านประมวลสาระ เรื่อง คุณสมบัติและจรรยาบรรณในอาชีพ

งานที่ 1.2 บันทึกสาระสำคัญ

1. คุณสมบัติผู้บริหารงานขาย

2. จรรยาบรรณในอาชีพการขาย

ภารกิจที่ 2 งานที่ 2.1 – 2.5

งานที่ 2.1 - 2.5 ดำเนินการสร้างแบบฟอร์มผู้บริหารงานขายที่พึงประสงค์

แบบฟอร์มมาตรฐานผู้บริหารงานขายที่พึงประสงค์

ลำดับที่	คุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย	จรรยาบรรณในอาชีพการขาย

ภารกิจที่ 3 งานที่ 3.1 – 3.3

งานที่ 3.1 เสนอผลงานการสร้างแบบฟอร์มผู้บริหารงานขายที่พึงประสงค์

งานที่ 3.2 วิพากษ์

งานที่ 3.3 สรุปการนำเสนอ

เฉลยแบบฝึกปฏิบัติ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 เรื่อง การจัดการขายเบื้องต้น

หน่วยประสบการณ์หลักที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย

ประสบการณ์รองที่ 15.1.1
การวิเคราะห์รายการณีเพื่อจำแนกประเภทการขาย

เฉลยบันทึกสาระสำคัญงานที่ 1.2

1. ความหมายของการขาย

การขาย หมายถึง กระบวนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เป็นศิลปะการจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการ

2. ประเภทของการขาย

การขายแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

- 1) การขายตามระบบการจัดจำหน่าย และ
- 2) การขายตามลักษณะของงานขาย

เฉลยประเภทของการขายจากรายกรณีศึกษาที่ 2.3

รายการณี	ประเภทการขาย
1. ป้ามะลิเก็บคอกกุหลาบจากสวนไปวางขายที่ตลาดประจำหมู่บ้าน	การขายตามระบบขายตรง
2. ดุงคำมี เป็นพ่อค้าขายข้าวโดยรับซื้อจากชาวนามาขายที่ตลาด	การขายโดยผ่านตัวแทนคนกลาง
3. นายจิราวุธ เป็นพนักงานขายของบริษัท ดั่ง ดั่ง จำกัดมาเสนอขายสินค้าให้ป้ามะลิและดุงคำมีที่ตลาด	การขายโดยผ่านตัวแทนคนกลาง
4. เซเว่นอิเลฟเว่น	การขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย
5. ชายสี่มะหมีเกี้ยว โกงเค็ง แซมปี	การขายโดยผ่านตัวแทนคนกลาง
6. ห้างบิ๊กซี โลตัส แมคโคร คาร์ฟู	การขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย
7. รัยขายของชำประจำหมู่บ้าน	การขายโดยผ่านตัวแทนคนกลาง

ประสบการณ์รองที่ 15.1.2
การสร้างตารางแบบฟอร์มคุณสมบัติผู้บริหารงานขายที่พึงประสงค์

เฉลยบันทึกสาระสำคัญงานที่ 1.2

1. คุณสมบัติผู้บริหารงานขาย

ผู้บริหารงานขายควรมีคุณสมบัติเป็นนักจัดการ เป็นผู้นำที่ดี เป็นนักขายมืออาชีพ เป็นที่พึ่งของพนักงานขายได้

2. จรรยาบรรณในอาชีพการขาย

นักการขายทุกคนต้องมีจรรยาบรรณในอาชีพการขายซึ่งมีต่อลูกค้า ต่อคู่แข่ง และต่อสังคมของตนเอง

เฉลยแบบฟอร์มมาตรฐานผู้บริหารงานขายที่พึงประสงค์ภารกิจที่ 2

แบบฟอร์มมาตรฐานผู้บริหารงานขายที่พึงประสงค์

คุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย	จรรยาบรรณในอาชีพการขาย
1. เป็นนักจัดการ	1. ความถูกต้องและเป็นธรรมที่พึงมีต่อลูกค้า
2. เป็นผู้เสริมสร้างทัศนคติที่ดี	2. ความถูกต้องและเป็นธรรมที่พึงมีต่อกิจการ
3. เป็นนักขายมืออาชีพ	3. ความถูกต้องและเป็นธรรมที่พึงมีต่อคู่แข่ง
4. เป็นผู้นำที่ดี	4. ความถูกต้องและเป็นธรรมที่พึงมีต่อสังคม
5. เป็นที่พึ่งของพนักงานขาย(ลูกน้อง)	

ภารกิจที่ 3 จากการศึกษาปฏิบัติจริง

แบบฝึกปฏิบัติ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น (รหัสวิชา 2001-0002)

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประมวลผลที่ 15 เรื่อง การจัดการขายเบื้องต้น

ประมวลผลหลักที่ 15.2 เรื่อง การดำเนินการขาย

ประมวลผลรองที่ 15.2.1 การจัดการกระบวนการขาย

ภารกิจที่ 1 งานที่ 1.1 – 1.2

งานที่ 1.1 ชมมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระ เรื่อง หนทางสู่นักขายมืออาชีพ

งานที่ 1.2 ศึกษารายแบบฟอร์มวิเคราะห์กระบวนการขาย

งานที่ 1.3 เขียนหัวข้อในตาราง

งานที่ 1.4 เขียนรายละเอียดหัวข้อกระบวนการขาย

ภารกิจที่ 2 งานที่ 2.1 – 2.7

งานที่ 2.1 - 2.7 ดำเนินการจัดกระบวนการขาย ได้ดังนี้

สินค้าที่จะนำเสนอขายคือ

ลำดับที่	กระบวนการขาย	ผลการวิเคราะห์
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

ประสพการณ์รองที่ 15.2.2 การปฏิบัติการขายสินค้า

ภารกิจที่ 1 งานที่ 1.1 – 1.4

- งานที่ 1.1 จัดเตรียมสินค้าที่จะเสนอขาย
- งานที่ 1.2 ศึกษารายละเอียดและคุณสมบัติของสินค้า
- งานที่ 1.3 จัดเตรียมอุปกรณ์ในการเสนอขายสินค้า
- งานที่ 1.4 จัดเตรียมกระบวนการขายตามลำดับขั้น

ภารกิจที่ 2 งานที่ 2.1 – 2.4

- งานที่ 2.1 นำเสนอสินค้า
- งานที่ 2.2 เสนอขายสินค้าโดยใช้อุปกรณ์ในการช่วยขายตามกระบวนการที่ได้จัดเตรียม
- งานที่ 2.3 วิพากษ์
- งานที่ 2.4 สรุปการนำเสนอ
- งานที่ 2.5 ทำแบบฝึกหัด

แบบฝึกหัด

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสพการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

- คำชี้แจง
1. แบบฝึกหัดนี้มีจำนวน 10 ข้อ ๆ ละ 1 คะแนน ใช้เวลา 5 นาที (10 คะแนน)
 2. เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียวโดยกาเครื่องหมาย ลงในกระดาษคำตอบ

ข้อที่ 1 สมาคมการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกาได้นิยามคำว่า “การขาย” ตามข้อใด

- ก. กระบวนการทางตรงในการจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้า
- ข. กระบวนการทางอ้อมในการจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้า
- ค. กระบวนการที่ก่อให้เกิดความพึงพอใจทั้งฝ่ายผู้ซื้อและผู้ขาย
- ง. ถูกทุกข้อ

ข้อ 2 ตัวแทนคนกลางประเภทโคมิสิทรีในผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย

- ก. ผู้ค้าส่ง
- ข. นายหน้า
- ค. ตัวแทนจำหน่าย
- ง. ถูกทุกข้อ

ข้อ 3 ข้อใด *ไม่ใช่* คุณสมบัติของผู้บริหารงานขายที่ดี

- ก. เป็นผู้นำออกคำสั่งให้ลูกน้องปฏิบัติ
- ข. เป็นมืออาชีพ มีนิสัยชอบให้บริการ
- ค. เป็นผู้ใฝ่หาความรู้
- ง. เป็นผู้มีความรู้ดี

ข้อ 4 รากฐานที่สำคัญของข้อกำหนดแห่งจรรยาบรรณในอาชีพการขายคือข้อใด

- | | |
|-----------------|------------------|
| ก. ความเป็นธรรม | ข. ความซื่อสัตย์ |
| ค. ความโปร่งใส | ง. ความฉับไว |

ข้อ 5 จรรยาบรรณของพนักงานขายด้านใดเป็นเรื่องเกี่ยวกับจิตใจและความสำนึกของพนักงานขาย

- | |
|---|
| ก. จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อคู่แข่ง |
| ข. จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อกิจการ |
| ค. จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อกิจการ |
| ง. จรรยาบรรณของพนักงานขายที่พึงมีต่อสังคม |

ข้อ 6 ข้อใดไม่อยู่ในกระบวนการเสนอขาย

- | | |
|--|-------------------------------------|
| ก. อธิบายถึงคุณสมบัติของสินค้า | ข. แสดง สาธิตวิธีการใช้สินค้า |
| ค. ลูกค้าน่าสนใจและต้องการสินค้าที่เสนอขาย | ง. ใช้อเอกสารรับรองสินค้าที่เสนอขาย |

ข้อที่ 7 ข้อใดเป็นวิธีการที่ใช้ในการเข้าพบลูกค้า

- | | |
|--|-------------------------------|
| ก. การแนะนำตนเอง | ข. การใช้โทรศัพท์ติดต่อโดยตรง |
| ค. การไปเยี่ยมเยือนเป็นการส่วนตัวที่บ้าน | ง. ถูกทุกข้อ |

ข้อที่ 8 ข้อใดไม่เป็นเทคนิคการขาย

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------------------|
| ข. แต่งกายให้สุภาพดูดี | ข. เสนอขายเข้าใจง่ายมีความชัดเจน |
| ค. เอาชนะคู่แข่งโดยการพิชิตใจลูกค้า | ง. เอาชนะใจลูกค้าด้วยการโฆษณาชวนเชื่อ |

ข้อที่ 9 เทคนิคการขายจัดคู่แข่งข้อใดถูกต้อง

- | | |
|-----------------------------------|---|
| ก. ลงโฆษณาโจมตีคู่แข่งในทางลบ | ข. เลียนแบบสินค้าของคู่แข่ง |
| ค. วางแผนทำลายคู่แข่งโดยการขู่ฆ่า | ง. หาวิธีที่ถูกต้องตามจรรยาบรรณของอาชีพ |

ข้อที่ 10 ถ้าท่านเป็นพนักงานขายควรศึกษาข้อใดเกี่ยวกับคู่แข่ง

- | | |
|--------------------------------|-------------------------|
| ก. นโยบายด้านราคา | ข. นโยบายด้านพนักงานขาย |
| ค. นโยบายด้านการส่งเสริมการขาย | ง. ถูกทุกข้อ |

กระดาษคำตอบแบบฝึกหัด

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ชื่อ นาย นางสาว ชั้น เลขที่

ข้อ	ก.	ข.	ค.	ง.
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

คะแนนที่ได้	
คะแนนเต็ม	10

เฉลยแบบฝึกปฏิบัติ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสงค์ที่ 15 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ประสงค์หลักที่ 15.2 การดำเนินการจัดการตลาดของบริษัท สมใจ จำกัด

ประสงค์รองที่ 15.2.1 การจัดการกระบวนการขาย

เฉลยรายละเอียดหัวข้อกระบวนการขายงานที่ 1.4

กระบวนการขายมีขั้นตอนประกอบด้วย

1. การกำหนดคุณสมบัติของลูกค้า
2. การเตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า
3. การเข้าพบลูกค้า
4. การเสนอขาย
5. การปิดการขาย
6. การติดตามผล
7. การรายงานผลการขาย

ภารกิจที่ 2 จากการปฏิบัติจริง

ประสงค์รองที่ 15.2.2 การปฏิบัติการขายสินค้า

ภารกิจที่ 1 จากการปฏิบัติจริง

ภารกิจที่ 2 จากการปฏิบัติจริง

แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ประสบการณ์หลักที่ 15.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการขาย

ประสบการณ์หลักที่ 15.2 การดำเนินการขาย

คำชี้แจง

1. แบบทดสอบนี้มีจำนวน 10 ข้อ ๆ ละ 1 คะแนน ใช้เวลา 5 นาที (10 คะแนน)
2. เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียวโดยกาเครื่องหมาย ลงในกระดาษคำตอบ

ข้อที่ 1 ข้อใดไม่ใช่ ความหมายของการขาย

- ก. กระบวนการแลกเปลี่ยนแบบสินค้าซื้อตั้ง
- ข. ศิลปะการจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้า
- ค. กระบวนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า
- ง. กระบวนการวิเคราะห์ความจำเป็นของกลุ่มเป้าหมาย

ข้อ 2 การจัดจำหน่ายสินค้าโดยผ่านนายหน้า เป็นการขายประเภทใด

- ก. การขายโดยผ่านนายหน้า
- ข. การขายตามระบบขายตรง
- ค. การขายโดยผ่านตัวแทนคนกลาง
- ง. การขายโดยใช้พนักงาน

ข้อ 3 ใครเป็นผู้เสริมสร้างทัศนคติที่ดีในด้านงานขายให้แก่พนักงานขาย

- ก. เจ้าของกิจการ
- ข. ผู้จัดการฝ่ายบุคคล
- ค. ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ง. พนักงานขายด้วยกัน

ข้อ 4 นายองอาจ พนักงานขายของบริษัท โซโล จำกัด รับสินบนจากลูกค้าในงานประมูลสินค้า กรณีนี้นายองอาจขาดจรรยาบรรณข้อใด

- ก. ขาดจรรยาบรรณต่อสังคม
- ข. ขาดจรรยาบรรณต่อกิจการ
- ค. ขาดจรรยาบรรณต่อลูกค้า
- ง. ขาดจรรยาบรรณต่อคู่แข่ง

ข้อ 5 ข้อใดกล่าวถูกต้องในการเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้า

- ก. ทำให้รู้จักลูกค้าดีขึ้น
- ข. ทำให้เราได้รับสิทธิพิเศษ
- ค. ทำให้งานขายสามารถเพิ่มยอดขายได้เพิ่ม
- ง. ทำให้วงศ์ตระกูลได้รับการยอมรับ

ข้อ 6 การเตรียมข้อมูลเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นขั้นตอนใดในกระบวนการขาย

- ก. การกำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์
- ข. การเตรียมการก่อนเข้าพบลูกค้า
- ค. การเข้าพบลูกค้า
- ง. การเสนอขาย

ข้อ 7 ข้อใด ไม่ใช่ ความสำคัญของการเสนอขาย

- ก. เอาชนะคู่แข่งอื่นโดยพิชิตใจลูกค้าได้
- ข. เพื่อช่วยอธิบายถึงสินค้าที่เสนอขาย
- ค. เพื่อช่วยให้ลูกค้าค้นพบว่าตนต้องการสินค้าประเภทใด
- ง. เพื่อชี้ให้เห็นว่าสินค้าที่กำลังเสนอขายสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

เฉลยแบบฝึกหัด

ข้อที่ 1 ก	ข้อที่ 6 ค
ข้อที่ 2 ก	ข้อที่ 7 ง
ข้อที่ 3 ก	ข้อที่ 8 ง
ข้อที่ 4 ก	ข้อที่ 9 ง
ข้อที่ 5 ง	ข้อที่ 10 ง

เฉลยแบบทดสอบ

หน่วยประสภการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

แบบทดสอบก่อนเผชิญประสภการณ์

ข้อที่ 1 ก
ข้อที่ 2 ง
ข้อที่ 3 ง
ข้อที่ 4 ค
ข้อที่ 5 ก
ข้อที่ 6 ง
ข้อที่ 7 ค
ข้อที่ 8 ข
ข้อที่ 9 ข
ข้อที่ 10 ข

แบบทดสอบหลังเผชิญประสภการณ์

ข้อที่ 1 ก
ข้อที่ 2 ค
ข้อที่ 3 ค
ข้อที่ 4 ข
ข้อที่ 5 ก
ข้อที่ 6 ข
ข้อที่ 7 ก
ข้อที่ 8 ก
ข้อที่ 9 ง
ข้อที่ 10 ง

แบบฝึกปฏิบัติ
หน่วยประสบการณ์ที่ 16
การจัดทำรายงานทางบัญชี

ข้อ 7 ข้อใดคือความหมายของงบกำไรขาดทุน

- ก. งบการเงินที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการ สำหรับงวดเวลาหนึ่ง
- ข. งบการเงินที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง
- ค. งบการเงินที่แสดงถึงฐานะทางการเงินของกิจการ สำหรับงวดเวลาหนึ่ง
- ง. งบการเงินที่แสดงถึงฐานะทางการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง

ข้อ 8 งบกำไรขาดทุนแบบบัญชีด้านซ้ายจะแสดงรายการหมวดบัญชีใด

- ก. บัญชีหมวดรายได้
- ข. บัญชีหมวดค่าใช้จ่าย
- ค. บัญชีหมวดสินทรัพย์
- ง. บัญชีหมวดหนี้สิน

ข้อ 9 งบดุล มีความหมายตรงกับข้อใด

- ก. งบการเงินที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง
- ข. งบการเงินที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการในรอบระยะเวลาที่แจ้งไว้
- ค. งบการเงินที่แสดงถึงฐานะทางการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง
- ง. งบการเงินที่แสดงถึงฐานะทางการเงินของกิจการในรอบระยะเวลาที่แจ้งไว้

ข้อ 10 งบดุลแบบบัญชี ทางด้านซ้ายจะแสดงรายการบัญชีใด

- ก. บัญชีสินทรัพย์
- ข. บัญชีหนี้สิน
- ค. บัญชีส่วนของเจ้าของ (ทุน)
- ง. ถูกทุกข้อ

กระดาษคำตอบแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ชื่อ นาย นางสาว ชั้น เลขที่

ข้อ	ก.	ข.	ค.	ง.
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

คะแนนที่ได้	
คะแนนเต็ม	10

แบบฝึกปฏิบัติ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสงค์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสงค์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

ประสงค์รองที่ 16.1.1 การจัดทำงบดุลแบบบัญชี

ภารกิจที่ 1 งานที่ 1.1 – 1.2

งานที่ 1.1 อ่านประมวลสาระ เรื่อง ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับบัญชี

งานที่ 1.2 บันทึกสาระสำคัญ

1. ความหมายของการบัญชี

.....

.....

2. การจัดทำหมวดหมู่รายการบัญชี

.....

.....

.....

3. การวิเคราะห์รายการบัญชี

.....

.....

.....

ภารกิจที่ 2 งานที่ 2.1 – 2.6

งานที่ 2.1 - 2.6 วิเคราะห์รายการบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด

เฉลยแบบฝึกปฏิบัติ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสงค์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสงค์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

ประสงค์รองที่ 16.1.1 การจัดงบบัญชี

เฉลยบันทึกสาระสำคัญงานที่ 1.2

1. ความหมายของการบัญชี

การบัญชี (Accounting) หมายถึง การรวบรวม การจดบันทึกรายการทางการเงินในรูปแบบหน่วยเงินตรา
จัดแยกหมวดหมู่ของรายการที่บันทึก แล้วสรุปผลในรูปของงบการเงิน

2. การจัดหมวดหมู่รายการบัญชี

รายการบัญชีทั้งหมดแบ่งเป็น 5 หมวด คือ หมวดสินทรัพย์ หมวดหนี้สิน หมวดส่วนของ
เจ้าของ หมวดรายได้และหมวดค่าใช้จ่าย ในแต่ละหมวดมีการตั้งชื่อรายการบัญชี

3. การวิเคราะห์รายการบัญชี

นักบัญชีจะต้องวิเคราะห์รายการบัญชีก่อนว่า รายการที่เกิดขึ้นมีผลกระทบต่อจำนวนเงินของบัญชี
หมวดสินทรัพย์ หมวดหนี้สิน หมวดส่วนของเจ้าของ(ทุน) หมวดรายได้ และหมวดค่าใช้จ่ายหรือไม่อย่างไร

เฉลยการวิเคราะห์รายการบัญชีของบริษัทटनाเซอร์วิส จำกัดการกิจที่ 2

ตารางวิเคราะห์รายการบัญชี บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด

วัน เดือน ปี	รายการค้า	บัญชีหมวดสินทรัพย์						บัญชีหมวดหนี้สิน	บัญชีทุน	บัญชีหมวดรายได้	บัญชีหมวดค่าใช้จ่าย	
		ที่ดิน+อาคาร	เงินสด	สินค้า	เงินฝาก	ลูกหนี้	เจ้าหนี้				เงินเดือน	ค่าโฆษณา
1 ส.ค. 49	นำสินทรัพย์มาลงทุน - ที่ดิน + อาคาร 650,000.- บาท - เงินสด 100,000.- บาท	+650,000.-	+100,000.-						ทุน	รายได้จากการขายสินค้า		
3 ส.ค. 49	ซื้อสินค้าจากบริษัท สตรีคชั่น จำกัด เป็นเงินสด 20,000.- บาท			+20,000.			+20,000.					
5 ส.ค. 49	ขายสินค้าให้ หจก.ลำปางแก้วบุญเรือง เป็นเงินสด จำนวน 15,000.- บาท		+15,000.-							+15,000.-		
6 ส.ค. 49	ซื้อสินค้าจากบริษัท รุ่งเรืองเป็นเงินสด 30,000.- บาท		-30,000.-	+30,000.								
7 ส.ค. 49	ขายสินค้าให้ หจก.ลำปางสปอร์ต เป็นเงินสด 15,000.- บาท					+15,000.				+15,000.-		
10 ส.ค. 49	นำเงินฝากธนาคาร 50,000.- บาท		-50,000.-		+50,000.							
15 ส.ค. 49	จ่ายชำระหนี้งวดแรก 10,000.- บาท		-10,000.-									
20 ส.ค. 49	รับชำระหนี้งวดแรก 5,000.- บาท		+5,000.-									
28 ส.ค. 49	จ่ายค่าโฆษณา เป็นเงิน 5,000.- บาท		-5,000.-									+5,000.-
30 ส.ค. 49	จ่ายเงินเดือนพนักงาน เป็นเงินสด 20,000.- บาท		-20,000.-									+20,000.-
	รวม	650,000.-	5,000.-	50,000.-	50,000.-	10,000.-	10,000.-	10,000.-	750,000.-	30,000.-	20,000.-	5,000.-

เฉลยบันทึกสาระสำคัญ งานที่ 3.2

งบดุล หมายถึง รายงานทางการเงินที่แสดงถึงฐานะทางการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่งว่ามีสินทรัพย์
หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น มากน้อยเท่าใด

วิธีการจัดทำงบดุลแบบบัญชี มีวิธีการจัดทำ ดังนี้

- 1) เขียนส่วนหัวของงบดุลดังนี้
 - (1) บรรทัดที่ 1 เขียนชื่อกิจการ ให้เขียนชื่อกิจการที่เราจัดทำงบดุล
 - (2) บรรทัดที่ 2 เขียนคำว่า “งบดุล”
 - (3) บรรทัดที่ 3 เขียนวันที่ที่จัดทำงบดุล
- 2) แบ่งกระดาษออกเป็น 2 ด้าน ด้านละเท่า ๆ กัน ตีเส้นแบ่งครึ่งกลางหน้ากระดาษเป็นรูปตัวที T
- 3) เขียนส่วนตัวของงบดุล ส่วนตัวของงบดุลแบบบัญชี แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนตัวของงบดุลด้านซ้าย
และส่วนตัวของงบดุลด้านขวา ดังนี้
 - (1) ส่วนตัวของงบดุลด้านซ้าย แสดงรายการในหมวดสินทรัพย์ทั้งหมด
 - (2) ส่วนตัวของงบดุลด้านขวา แสดงรายการในหมวด “หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด”
- 4) รวมยอดเงินทั้ง 2 ด้าน ซึ่งจะ ได้ผลรวมเท่ากันแล้วเขียนผลรวมลงไปที่ทั้ง 2 ด้าน

เฉลยการจัดทำงบดุลแบบบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด การกิจที่ 4

บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด

งบดุล

ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2549

สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
เงินสด	5,000.-	เจ้าหนี้	10,000.-
เงินฝากธนาคาร	50,000.-	ทุน	750,000.-
ลูกหนี้	10,000.-	บวก กำไรสุทธิ	<u>5,000.-</u>
สินค้า	50,000.-		755,000.-
ที่ดิน/อาคาร	650,000.-		
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	765,000.-	รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	765,000.-

การกิจที่ 5 จากการศึกษาปฏิบัติจริง

ประสบการณ์รองที่ 16.1.2 การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี

เฉลยบันทึกสาระสำคัญงานที่ 1.2

งบกำไรขาดทุน เป็นรายงานทางบัญชีที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการสำหรับช่วงเวลาหนึ่ง เพื่อสรุปให้เห็นว่าเมื่อเปรียบเทียบรายได้กับค่าใช้จ่ายของเวลานั้นแล้วจะมีผลกำไรหรือขาดทุนเท่าใด

วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชี มีวิธีการจัดทำดังนี้

- 1) เขียนส่วนหัวของงบกำไรขาดทุน ได้แก่
 - (1) บรรทัดที่ 1 เขียนชื่อกิจการให้เขียนชื่อกิจการที่เราจัดทำงบกำไรขาดทุน
 - (2) บรรทัดที่ 2 เขียนคำว่า “งบกำไรขาดทุน” หรืออาจจะเขียนคำว่า “บัญชีงบกำไรขาดทุน”
 - (3) บรรทัดที่ 3 เขียนรอบระยะเวลาบัญชีที่จัดทำงบกำไรขาดทุน เช่น “สำหรับรอบระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549”
- 2) แบ่งหน้ากระดาษออกเป็น 2 ด้าน ๆ ละเท่า ๆ กัน ตีเส้นแบ่งครึ่งหน้ากระดาษเป็นรูปตัวที T
- 3) เขียนส่วนหัวของงบกำไรขาดทุน ส่วนหัวของงบกำไรขาดทุน แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนของค่าใช้จ่าย และส่วนของรายได้
 - (1) ส่วนของค่าใช้จ่ายจะแสดงรายการอยู่ทางด้านซ้ายในตารางตัวทีให้นำรายการและจำนวนเงินของรายการบัญชีค่าใช้จ่ายมาเขียนลงทางด้านซ้ายมือ
 - (2) ส่วนของรายได้ จะแสดงรายการอยู่ทางด้านขวามือในตารางตัวทีให้นำรายการและจำนวนเงินของรายการบัญชีรายได้มาเขียนลงทางด้านขวามือ
- 4) หาผลต่างของยอดรวมทั้งสองด้าน ถ้าผลต่างเกิดจากรายได้มากกว่าค่าใช้จ่าย ผลต่างคือ กำไรสุทธิ ให้เขียนคำว่า “กำไรสุทธิ” และจำนวนเงินของผลต่างเขียนไว้ทางด้านขวามือในทางตรงกันข้าม ถ้าผลต่างเกิดจากรายจ่ายมากกว่ารายได้ ผลต่างคือ ขาดทุนสุทธิ ให้เขียนคำว่า “ขาดทุนสุทธิ” และจำนวนเงินของผลต่างเขียนไว้ทางด้านซ้ายมือ
- 5) รวมยอดทั้ง 2 ด้าน ให้ตรงกัน และเขียนจำนวนเงินที่คำนวณได้ลงไปในตารางทั้งด้านซ้ายและขวา และตีเส้นคู่ได้ตัวเลขที่คำนวณได้ ทั้ง 2 ด้าน

เฉลยการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบบัญชีภารกิจที่ 2

บริษัท รัตนนาเซอร์วิส จำกัด

งบกำไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 1 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2549

ค่าใช้จ่าย		รายได้	
เงินเดือน	20,000.-	รายได้จากการขายสินค้า	30,000.-
ค่าโฆษณา	5,000.-		
กำไรสุทธิ	5,000.-		
รวม	30,000.-	รวม	30,000.-

ภารกิจที่ 3 จากการปฏิบัติจริง

แบบฝึกปฏิบัติ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสงค์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

หน่วยประสงค์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางการเงินรูปแบบรายงาน

ประสงค์รองที่ 16.2.1 การจัดทำงบดุลแบบรายงาน

ภารกิจที่ 1 งานที่ 1.1 - 1.2

งานที่ 1.1 อ่านประมวลสาระ เรื่อง “การจัดทำงบดุลแบบรายงาน”

งานที่ 1.2 บันทึกสาระสำคัญ

วิธีการจัดทำงบดุลแบบรายงาน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภารกิจที่ 2 งานที่ 2.1 – 2.3

งานที่ 2.1 สรุปบัญชีหมวดสินทรัพย์ตามรายการบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด ได้ดังนี้

รายการบัญชีหมวดสินทรัพย์

ชื่อรายการบัญชี	จำนวนเงิน
.....
.....
.....
.....

งานที่ 2.2 สรุปบัญชีหมวดหนี้สินตามรายการบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด ได้ดังนี้

รายการบัญชีหมวดหนี้สิน

ชื่อรายการบัญชี	จำนวนเงิน
.....
.....
.....

งานที่ 2.3 สรุปบัญชีหมวดส่วนของผู้ถือหุ้นตามรายการบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด ได้ดังนี้

รายการบัญชีหมวดส่วนของผู้ถือหุ้น

ชื่อรายการบัญชี	จำนวนเงิน
.....
.....
.....

ภารกิจที่ 3 งานที่ 3.1 – 3.11

งานที่ 3.1 – 3.11 ดำเนินการจัดทำแบบร่างรายงาน ของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด

.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

ภารกิจที่ 4 งานที่ 4.1 – 4.3

- งานที่ 4.1 นำเสนอแบบร่างรายงาน
- งานที่ 4.2 วิพากษ์
- งานที่ 4.3 สรุปการนำเสนอ

.....
.....
.....
.....

ประสบการณ์รองที่ 16.2.1 การจัดทำกำไรขาดทุนแบบรายงาน

ภารกิจที่ 1 งานที่ 1.1 – 1.2

งานที่ 1.1 อ่านประมวลสาระ เรื่อง “รูปแบบรายงานงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน”

ภารกิจที่ 3 งานที่ 3.1 – 3.11

งานที่ 3.1 – 3.11 ดำเนินการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน ของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด

.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

ภารกิจที่ 4 งานที่ 4.1 – 4.4

งานที่ 4.1 นำเสนองบกำไรขาดทุนแบบรายงาน

งานที่ 4.2 วิพากษ์

งานที่ 4.3 สรุปการนำเสนอ

.....
.....
.....
.....

งานที่ 4.4 ทำแบบฝึกหัด

แบบฝึกหัด

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

- คำชี้แจง
1. แบบฝึกหัดนี้มีจำนวน 10 ข้อ ๆ ละ 1 คะแนน ใช้เวลา 5 นาที (10 คะแนน)
 2. เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียวโดยกาเครื่องหมาย ลงในกระดาษคำตอบ

ข้อที่ 1 การบัญชีมีความหมายตรงกับข้อใด

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| ก. สมุดจดบันทึกรายการรับ-จ่ายเงิน | ข. ตัวเลขแสดงรายการรับ-จ่ายเงิน |
| ค. การรวบรวมจดบันทึกรายการทางการเงิน | ง. ถูกทุกข้อ |

ข้อ 2 ข้อใดคือประโยชน์ของการบัญชี

- | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|
| ก. ผู้บริหารมีข้อมูลประกอบการตัดสินใจ | ข. เจ้าของกิจการทราบฐานะของกิจการ |
| ค. รัฐบาลจัดเก็บภาษีได้ถูกต้อง | ง. ถูกทุกข้อ |

ข้อ 3 ข้อใดต่อไปนี้เป็นรายการบัญชี

- ก. เจ้าของกิจการจัดงานฉลองปีใหม่คืนกำไรให้แก่ลูกค้า
- ข. เจ้าของกิจการจัดแสดงนิทรรศการมหกรรมสินค้าลดราคา
- ค. เจ้าของกิจการทำหนังสือเร่งรัดหนี้สินจากลูกค้า
- ง. เจ้าของกิจการถอนเงินสดไปใช้ส่วนตัว

ข้อ 4 บัญชีถอนใช้ส่วนตัวจัดอยู่ในหมวดบัญชีใด

- | | |
|------------------------------|--------------------------|
| ก. หมวดสินทรัพย์ | ข. หมวดหนี้สิน |
| ค. หมวดส่วนของผู้เป็นเจ้าของ | ง. ไม่จัดอยู่ในหมวดบัญชี |

ข้อ 5 รายการบัญชีข้อใด ที่ทำให้บัญชีหมวดสินทรัพย์และหมวดหนี้สินเพิ่มขึ้น

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| ก. ซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ | ข. กู้เงินจากสถาบันการเงิน |
| ค. เบิกเงินเกินบัญชีธนาคาร | ง. ถูกทุกข้อ |

ข้อ 6 ซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อจำนวน 5,000 บาท ข้อใดต่อไปนี้เป็นวิเคราะห์รายการค้าได้ถูกต้อง

- ก. สินค้าเพิ่มขึ้น 5,000 บาท
- ข. เจ้าหนี้เพิ่มขึ้น 5,000 บาท
- ค. สินค้าเพิ่มขึ้น 5,000 บาท เจ้าหนี้เพิ่มขึ้น 5,000 บาท
- ง. ไม่กระทบแต่อย่างใดเนื่องจากไม่มีการชำระเงิน

ข้อที่ 7 งบการเงินในข้อใดที่แสดงถึง ผลการดำเนินงานของกิจการในรอบระยะเวลาที่แจ้งไว้

- | | |
|------------------|-----------------|
| ก. งบดุล | ข. งบทดลอง |
| ค. งบกระแสเงินสด | ง. งบกำไรขาดทุน |

ข้อที่ 8 งบกำไรขาดทุนแบบรายงาน จะแสดงรายการบัญชีตามข้อใด

- ก. แสดงรายการหมวดรายได้ด้านขายมือ
- ข. แสดงรายการหมวดค่าใช้จ่ายด้านขวมือ
- ค. แสดงรายการหมวดรายได้หักค่าใช้จ่ายตามลำดับ
- ง. แสดงรายการทั้งหมวดสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้เจ้าของ

ข้อที่ 9 บัญชีใดบ้างที่แสดงในงบดุล

- ก. บัญชีสินทรัพย์
- ข. บัญชีหนี้สิน
- ค. บัญชีส่วนของผู้เจ้าของ (ทุน)
- ง. ถูกทุกข้อ

ข้อที่ 10 งบดุลแบบรายงานจะแสดงรายการบัญชีตามข้อใด

- ก. ด้านซ้ายแสดงบัญชีรายการสินทรัพย์ ด้านขวาแสดงบัญชีรายการหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ
- ข. ด้านซ้ายแสดงบัญชีรายการรายได้ ด้านขวาแสดงบัญชีรายการค่าใช้จ่าย
- ค. แสดงรายการบัญชีเป็นหมวดหมู่เรียงกันไปตั้งแต่สินทรัพย์ จนถึงหนี้สิน และส่วนของผู้เจ้าของ
- ง. แสดงรายการบัญชีเป็นหมวดหมู่เรียงกันไปตั้งแต่รายได้ จนถึง ค่าใช้จ่าย

กระดาษคำตอบแบบฝึกหัด

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ชื่อ นาย นางสาว ชั้น เลขที่

ข้อ	ก.	ข.	ค.	ง.
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

คะแนนที่ได้	
คะแนนเต็ม	10

เฉลยแบบฝึกปฏิบัติ

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสบการณ์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

ประสบการณ์รองที่ 16.2.1 การจัดทำงบดุลแบบรายงาน

เฉลยบันทึกสาระสำคัญ งานที่ 1.2

วิธีการจัดทำงบดุลแบบรายงานมีวิธีการจัดทำ ดังนี้

- 1) เขียนส่วนหัวของงบดุลกลางหน้ากระดาษ ประกอบด้วย 3 บรรทัดคือ
 - บรรทัดที่ 1 เขียนชื่อกิจการให้เขียนชื่อกิจการ
 - บรรทัดที่ 2 เขียนคำว่า “งบดุล”
 - บรรทัดที่ 3 เขียนวันที่จัดทำงบดุล เช่น จัดทำงบดุลในวันที่ 30 กันยายน 2549 ให้เขียน “ณ วันที่ 30 กันยายน 2549”
- 2) เขียนส่วนตัวของงบดุล ส่วนตัวของงบดุล แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ
 - ส่วนแรก เขียนคำว่า “สินทรัพย์” ไว้กลางหน้ากระดาษ แล้วนำรายการในหมวดสินทรัพย์ทั้งหมดมาเขียนชิดด้านซ้ายมือ และจำนวนเงินเขียนชิดด้านขวามือ บรรทัดสุดท้ายในส่วนแรกเขียน “รวมสินทรัพย์ทั้งหมด” ชิดซ้ายมือ จากนั้นรวมยอดสินทรัพย์ทั้งหมดและเขียนตัวเลขชิดด้านขวามือ
 - ส่วนที่ 2 เขียนคำว่า “หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น” บรรทัดถัดไปนำรายการในหมวดหนี้สินมาเขียน โดยเขียนรายการบัญชีชิดด้านซ้าย เขียนจำนวนเงินชิดด้านขวา สิ้นสุดรายการหนี้สินให้เขียนคำว่า “รวมหนี้สินทั้งหมด” จากนั้นรวมยอดหนี้สิน และเขียนตัวเลขชิดด้านขวา
 - บรรทัดถัดไปเขียนคำว่า “ส่วนของผู้ถือหุ้น” แล้วนำรายการในหมวดส่วนของผู้ถือหุ้นมาเขียน โดยเขียนรายการบัญชีชิดด้านซ้าย เขียนจำนวนเงินชิดด้านขวา สิ้นสุดรายการส่วนของผู้ถือหุ้นให้เขียนคำว่า “รวมส่วนของผู้ถือหุ้น” จากนั้นรวมยอดส่วนของผู้ถือหุ้นและเขียนยอดรวมชิดด้านขวา
 - บรรทัดถัดไป เขียนคำว่า “รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น”ให้นำยอดรวมของหนี้สินทั้งหมดรวมกับยอดรวมของส่วนของผู้ถือหุ้น แล้วนำตัวเลขที่คำนวณได้มาเขียน ซึ่งผลรวมจะต้องเท่ากับยอดรวมของหมวดสินทรัพย์

เฉลยรายการบัญชีภารกิจที่ 2

รายการบัญชีหมวดสินทรัพย์

ชื่อรายการบัญชี	จำนวนเงิน
เงินสด	5,000.-
เงินฝากธนาคาร	50,000.-
ลูกหนี้	10,000.-
สินค้า	50,000.-
ที่ดิน/อาคาร	650,000.-

รายการบัญชีหมวดหนี้สิน

ชื่อรายการบัญชี	จำนวนเงิน
เจ้าหนี้	10,000.-

รายการบัญชีหมวดส่วนของผู้ถือหุ้น

ชื่อรายการบัญชี	จำนวนเงิน
ทุน	750,000.-
กำไรสุทธิ	5,000.-

เฉลยการจัดทำงบดุลแบบรายงานภารกิจที่ 3

บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด

งบดุล

ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2549

สินทรัพย์

เงินสด		5,000.-
เงินฝากธนาคาร		50,000.-
ลูกหนี้		10,000.-
สินค้า		50,000.-
ที่ดิน/อาคาร		650,000.-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด		765,000.-
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
เจ้าหนี้		10,000.-
ทุน	750,000.-	
บวก กำไรสุทธิ	<u>5,000.-</u>	755,000.-
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		765,000.-

ภารกิจที่ 4 จากการปฏิบัติจริง

ประสบการณ์เรื่องที่ 16.2.1 การจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน

เฉลยบันทึกสาระสำคัญงานที่ 1.2

วิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน มีวิธีการจัดทำดังนี้

- 1) เขียนส่วนหัวของงบกำไรขาดทุน กลางหน้ากระดาษ ประกอบด้วยรายการ 3 บรรทัด คือ
 - บรรทัดที่ 1 เขียนชื่อกิจการ ให้เขียนชื่อกิจการที่เราจัดทำงบกำไรขาดทุน เช่น “บริษัท กิจไพศาล จำกัด”
 - บรรทัดที่ 2 เขียนคำว่า “งบกำไรขาดทุน”
 - บรรทัดที่ 3 เขียนรอบระยะเวลาที่จัดทำงบกำไรขาดทุน เช่น รายงานงบ

กำไรขาดทุนในรอบระยะเวลา 1 เดือนของเดือนกันยายน 2549 ให้เขียนดังนี้ “สำหรับรอบระยะเวลา 1 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2549”

2) เขียนส่วนตัวของงบกำไรขาดทุน ส่วนตัวของงบกำไรขาดทุน แบ่งเป็น 2

ส่วนคือ

ส่วนของรายได้ เขียนคำว่า “รายได้” ชิดด้านซ้ายมือ บรรทัดถัดไปเขียนรายการบัญชีรายได้ทั้งหมดลงไป โดยเขียนเกี่ยวกับคำว่ารายได้เข้าไปประมาณ 1 นิ้ว เขียนจำนวนเงินไว้ชิดขวาของหน้ากระดาษ บรรทัดถัดไปเขียนคำว่า “รวมรายได้” แล้วรวมยอดรายได้ทั้งหมดเขียน ผลรวมของรายได้ไว้ชิดด้านขวาของหน้ากระดาษ

ส่วนของค่าใช้จ่าย เขียนคำว่า “ค่าใช้จ่าย” ชิดด้านซ้ายมือ บรรทัดถัดไปเขียนรายการบัญชีค่าใช้จ่ายทั้งหมดของกิจการลงไป โดยเขียนเกี่ยวกับคำว่า ค่าใช้จ่ายเข้าไปประมาณ 1 นิ้ว เขียนจำนวนเงินไว้ชิดขวาของหน้ากระดาษ

บรรทัดถัดไปเขียนคำว่า “รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด” แล้วรวมยอดค่าใช้จ่ายเขียนผลรวมค่าใช้จ่ายไว้ชิดขวาของหน้ากระดาษ

3) หาผลต่างระหว่างผลรวมของรายได้ และผลรวมของค่าใช้จ่าย ถ้าผลรวมของรายได้มากกว่าผลรวมของค่าใช้จ่าย ให้เขียนคำว่า “กำไรสุทธิ” เหลือเขียนคำว่า “ขาดทุนสุทธิ” กรณีผลรวมของค่าใช้จ่ายมากกว่าผลรวมของรายได้ ให้ชิดด้านซ้ายมือของหน้ากระดาษ และเขียนจำนวนเงินชิดด้านซ้ายมือของหน้ากระดาษ

เฉลยหมวดบัญชีภารกิจที่ 2

รายการบัญชีหมวดรายได้

ชื่อรายการบัญชี	จำนวนเงิน
รายได้จากการขายสินค้า	30,000.-

รายการบัญชีหมวดค่าใช้จ่าย

ชื่อรายการบัญชี	จำนวนเงิน
เงินเดือน	20,000.-
ค่าโฆษณา	5,000.-

เฉลยการจัดทำงบกำไรขาดทุนแบบรายงานภารกิจที่ 3
--

บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด

งบกำไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 1 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2549

รายได้	
รายได้จากการขายสินค้า	30,000.-
รวมรายได้ทั้งหมด	30,000.-
ค่าใช้จ่าย	
เงินเดือน	20,000.-
ค่าโฆษณา	5,000.-
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	25,000.-
กำไรสุทธิ	5,000.-

ภารกิจที่ 4 จากการปฏิบัติงานจริง

แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ประสบการณ์หลักที่ 16.1 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี

ประสบการณ์หลักที่ 16.2 การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน

คำชี้แจง แบบทดสอบมี 2 ตอน

ตอนที่ 1 แบบทดสอบแบบปรนัยมีจำนวน 10 ข้อ ๆ ละ 1 คะแนน (10 คะแนน)

ตอนที่ 2 แบบทดสอบแบบอัตนัยให้จัดทำรายงานงบกำไรขาดทุนแบบรายงาน (10 คะแนน)

ตอนที่ 1 แบบทดสอบมีจำนวน 10 ข้อ (10 คะแนน) ใช้เวลา 5 นาที ให้เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว

โดยกาเครื่องหมาย ลงในกระดาษคำตอบ

ข้อที่ 1 การรวบรวม จดบันทึกรายการทางการเงินแล้วสรุปในรูปของงบการเงิน เป็นความหมายในข้อใด

- | | |
|-------------------------|--------------------|
| ก. การเงิน | ข. การบัญชี |
| ค. การบันทึกรับจ่ายเงิน | ง. การจัดการธุรกิจ |

ข้อ 2 ข้อใด ไม่ใช่ ประโยชน์ของการบัญชี

- ก. ทำให้ทราบผลกำไร ขาดทุนของกิจการ
- ข. เป็นเครื่องมือตรวจสอบฐานะทางการเงินของกิจการ
- ค. เป็นเครื่องมือสำรองในการเพิ่มค่าจ้าง
- ง. ใช้เป็นเครื่องมือหลีกเลี่ยงการเสียภาษี

ข้อ 3 รายการบัญชี เรียกกี่อย่างตามข้อใด

- | | |
|--------------|---------------|
| ก. รายการรับ | ข. รายการจ่าย |
| ค. รายการค้า | ง. รายการขาย |

ข้อ 4 ข้อใดเป็นบัญชีที่อยู่ในหมวดสินทรัพย์

- | | |
|--------------------|--------------|
| ก. รายได้จากการขาย | ข. เงินกู้ |
| ค. วัสดุสำนักงาน | ง. ถูกทุกข้อ |

ข้อ 5 รายการบัญชีข้อใดที่ทำให้บัญชีหมวดสินทรัพย์ลด และหมวดหนี้สินลด

- | | |
|------------------------------|----------------------------|
| ก. จ่ายชำระหนี้ค่าซื้อสินค้า | ข. ซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ |
| ค. กู้เงินจากธนาคาร | ง. เบิกเงินเกินบัญชี |

ข้อ 6 เงินสดลดลง 2,000 บาท ทุนลดลง 2,000 บาท เป็นผลการวิเคราะห์รายการบัญชีในข้อใด

- ก. เจ้าของกิจการกู้เงินมาลงทุน 2,000 บาท
- ข. เจ้าของกิจการถอนเงินสดใช้ส่วนตัว 2,000 บาท
- ค. เจ้าของกิจการให้ลูกค้ายืมเงิน 2,000 บาท
- ง. เจ้าของกิจการจ่ายเงินให้พนักงาน 2,000 บาท

ข้อ 7 หมวดบัญชีรายได้ และหมวดบัญชีค่าใช้จ่ายแสดงในงบการเงินใด

- ข. งบดุล
ค. งบกระแสเงินสด
ข. งบกำไรขาดทุน
ง. งบวิเคราะห์

ข้อ 8 งบกำไรขาดทุนแบบบัญชีด้านขวาจะแสดงรายการหมวดบัญชีใด

- ก. บัญชีหมวดรายได้
ค. บัญชีหมวดสินทรัพย์
ข. บัญชีหมวดค่าใช้จ่าย
ง. บัญชีหมวดหนี้สิน

ข้อ 9 งบการเงินประเภทใดที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง

- ข. งบดุล
ค. งบกระแสเงินสด
ข. งบกำไรขาดทุน
ง. ถูกทุกข้อ

ข้อ 10 งบดุลแบบบัญชีทางด้านขวาจะแสดงรายการบัญชีใด

- ก. บัญชีสินทรัพย์และบัญชีหนี้สิน
ค. บัญชีส่วนของเจ้าของ (ทุน) และบัญชีหมวดสินทรัพย์
ข. บัญชีหนี้สินและบัญชีค่าใช้จ่าย
ง. บัญชีหนี้สินและบัญชีส่วนของเจ้าของ (ทุน)

กระดาษคำตอบแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ชื่อ นาย นางสาว ชั้น เลขที่

ข้อ	ก.	ข.	ค.	ง.
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

คะแนนที่ได้	
คะแนนเต็ม	10

เฉลยแบบฝึกหัด

- ข้อที่ 1 ค
 ข้อที่ 2 ง
 ข้อที่ 3 ง
 ข้อที่ 4 ค
 ข้อที่ 5 ง
 ข้อที่ 6 ค
 ข้อที่ 7 ง
 ข้อที่ 8 ค
 ข้อที่ 9 ง
 ข้อที่ 10 ค

เฉลยแบบทดสอบ

หน่วยประสภการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ตอนที่ 1

แบบทดสอบก่อนเผชิญประสภการณ์

- ข้อที่ 1 ง
 ข้อที่ 2 ก
 ข้อที่ 3 ก
 ข้อที่ 4 ข
 ข้อที่ 5 ค
 ข้อที่ 6 ค
 ข้อที่ 7 ก
 ข้อที่ 8 ข
 ข้อที่ 9 ค
 ข้อที่ 10 ก

แบบทดสอบหลังเผชิญประสภการณ์

- ข้อที่ 1 ข
 ข้อที่ 2 ง
 ข้อที่ 3 ค
 ข้อที่ 4 ค
 ข้อที่ 5 ก
 ข้อที่ 6 ข
 ข้อที่ 7 ข
 ข้อที่ 8 ข
 ข้อที่ 9 ก
 ข้อที่ 10 ง

เฉลยแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ตอนที่ 2

บริษัท เกรปมีวเวป จำกัด

งบกำไรขาดทุน

สำหรับรอบระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549

รายได้	
รายได้จากการขายสินค้า	276,000.-
รายได้จากการให้เช่า	54,800.-
รวมรายได้ทั้งหมด	330,800.-
ค่าใช้จ่าย	
เงินเดือน	120,000.-
ค่าตอบแทน	78,000.-
ค่าวัสดุ	8,000.-
ค่าจ้างเหมา	78,000.-
ค่าทำความสะอาด	6,800.-
ค่าสาธารณูปโภค	12,500.-
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	5,600.-
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	286,900.-
กำไรสุทธิ	43,900.-

เฉลยแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ตอนที่ 2

บริษัท ไทย ไทย จำกัด

งบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549

สินทรัพย์

เงินสด		47,900.-
เงินฝากธนาคาร		238,900.-
ลูกหนี้		58,700.-
สินค้า		98,700.-
อุปกรณ์สำนักงาน		45,800.-
อาคาร		5,900,000.-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด		6,390,000.-

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

เจ้าหนี้		98,700.-
เงินกู้		125,500.-
ค่าเช่าค้างจ่าย		34,000.-
ทุน	6,088,900.-	
บวก กำไรสุทธิ	<u>43,900.-</u>	6,132,800.-
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		6,390,000.-

บทที่ 6

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง ผู้วิจัยได้ทดสอบประสิทธิภาพแล้ว สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. สรุปการวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้เป็นการศึกษาเชิงวิจัยและพัฒนา

1.1 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.1.1 เพื่อพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง ให้มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ที่กำหนด 80/80

1.1.2 เพื่อศึกษาความก้าวหน้าของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพที่ศึกษด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ

1.1.3 เพื่อศึกษาความคิดเห็นของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ที่ศึกษด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ

1.2 สมมติฐานการวิจัย

1.2.1 ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปางมีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ที่กำหนด 80/80

1.2.2 นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจมีความก้าวหน้าทางการเรียนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

1.2.3 นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพที่ศึกษาด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ มีความคิดเห็นต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์อยู่ในระดับ “เห็นด้วยมาก”

1.3 วิธีดำเนินการวิจัย

1.3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

- 1) ประชากร เป็นนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง จำนวน 5 แห่ง จำนวน 3,212 คน
- 2) กลุ่มตัวอย่าง เป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 สาขางานการบัญชีห้อง 2 คณะวิชาบริหารธุรกิจ วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง จำนวน 31 คน ได้มาโดยการเลือกแบบเจาะจง

1.3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้มี 3 ประเภท ได้แก่ (1) ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปางจำนวน 3 หน่วยประสบการณ์ คือ หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น และ หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี (2) แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ และหลังเผชิญประสบการณ์ เป็นแบบทดสอบวัดพฤติกรรมด้านพุทธิพิสัย แบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือก แบบคู่ขนานจำนวน 6 ชุด ๆ ละ 10 ข้อ โดยแยกเป็นแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ 3 ชุด และแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ 3 ชุด แบบทดสอบมีค่าความยากง่ายอยู่ระหว่าง 0.20 – 0.80 ค่าอำนาจจำแนกระหว่าง 0.20 – 0.58 และค่าความเที่ยงระหว่าง 0.60 – 0.80 และแบบทดสอบแบบอัตโนมัติก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์เป็นแบบทดสอบชุดเดียวกัน ในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 จำนวน 1 ข้อ และ (3) แบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ เป็นแบบสอบถามปลายเปิดแบบมาตราประมาณค่า จำนวน 16 ข้อ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยทั้ง 3 ประเภทได้ผ่านการตรวจสอบจากผู้ทรงคุณวุฒิแล้ว

1.3.3 การรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ไปทดสอบหาประสิทธิภาพเบื้องต้น คือ การทดสอบแบบเดี่ยว การทดสอบแบบกลุ่ม และการทดสอบแบบภาคสนาม ในการเก็บรวบรวมข้อมูลผู้วิจัยได้ดำเนินการดังนี้ (1) เตรียมสถานที่ คือ ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง จัดโต๊ะเรียนเป็นกลุ่ม ๆ ละ 4 คน จัดมุมวิชาการ และจัดมุมวัสดุอุปกรณ์ (2) วันเวลาในการทดสอบประสิทธิภาพ ทดสอบประสิทธิภาพหน่วยประสบการณ์ละ 3 ชั่วโมง หน่วยประสบการณ์

ที่ 14 หน่วยประสบการณ์ที่ 15 และหน่วยประสบการณ์ที่ 16 ใช้เวลาตั้งแต่ 08.00 น. – 11.00 น. (3) ขั้นตอนการทดลองใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ดำเนินการทดลอง 7 ขั้นตอน คือ ประเมินก่อนเผชิญประสบการณ์ ปฐมนิเทศประสบการณ์ เผชิญประสบการณ์ รายงานความก้าวหน้า รายงานผลการเผชิญประสบการณ์ สรุปผลการเผชิญประสบการณ์ และ ประเมินหลังเผชิญประสบการณ์ (4) ผู้วิจัยเก็บแบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์ แบบฝึกปฏิบัติ แบบประเมินพฤติกรรมกลุ่ม และแบบประเมินชิ้นงาน ของนักเรียนแล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลหาค่าประสิทธิภาพ และ (5) ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์นักเรียนในการทดสอบแบบเดี่ยว แบบกลุ่ม และแจกแบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ในการทดสอบแบบภาคสนาม

1.3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูล 3 ประเด็น ดังนี้ (1) การวิเคราะห์ประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์โดยใช้สูตร E_1/E_2 (2) การวิเคราะห์ความก้าวหน้าทางการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ โดยการทดสอบค่าที และ (3) การวิเคราะห์ความคิดเห็นของนักเรียนเกี่ยวกับคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ด้วยแบบสอบถามความคิดเห็น โดยการหาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

1.4 ผลการวิจัย

จากการวิจัยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง สรุปผลการวิจัยได้ ดังนี้

1.4.1 ผลการทดสอบประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ พบว่า ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปางที่ผลิตขึ้นทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ที่กำหนด $E_1/E_2 = 80/80$ ดังนี้

1) หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้นมีประสิทธิภาพ
81.10/80.50

2) หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้นมีประสิทธิภาพ
82.00/81.00

3) หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชีมีประสิทธิภาพ
82.50/81.50

1.4.2 ผลของความก้าวหน้าทางการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วย

ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ พบว่า ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปางที่ผลิตขึ้นทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์ ทำให้นักเรียนมีความก้าวหน้าทางการเรียนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

1.4.3 ผลของความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อคุณภาพของชุดการสอนแบบอิง

ประสบการณ์ พบว่า โดยภาพรวมนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ มีความเห็นในระดับ เห็นด้วยมาก

2. อภิปรายผล

2.1 ประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ชุดการสอนแบบอิง

ประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง ที่ผู้วิจัยพัฒนาขึ้นทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์ มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 80/80 สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ เนื่องจาก (1) มัลติมีเดียปฐมนิเทศช่วยให้นักเรียนเข้าใจขั้นตอนการเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (2) ประมวลสาระช่วยให้นักเรียนได้รับประสบการณ์ทางอ้อมทำให้เข้าใจเนื้อหาสาระก่อนฝึกปฏิบัติยิ่งขึ้น (3) มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระช่วยให้นักเรียนเข้าใจหลักการวิเคราะห์รายการบัญชี (4) การเรียนจากเพื่อนช่วยให้นักเรียนมีโอกาสได้แสดงความคิดเห็นอย่างเต็มที่ มีโอกาสตัดสินใจแก้ปัญหาและทำงานตามที่กำหนดไว้ได้ครบถ้วน (5) การเผชิญประสบการณ์ด้วยการทำกิจกรรมกลุ่มช่วยให้นักเรียนสร้างชิ้นงานได้ เช่น การจัดทำแผนทางการตลาด การเสนอขายสินค้า การจัดทำรายงานทางบัญชี เป็นต้น (6) การเผชิญประสบการณ์ด้วยการศึกษารายกรณีศึกษาเกี่ยวกับรายการค้าของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถวิเคราะห์รายการค้า และจัดทำรายงานทางบัญชีได้ (7) รายกรณีศึกษาเกี่ยวกับรายการค้าของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถจัดทำรายงานทางบัญชีได้ (8) สถานการณ์จำลองของบริษัท สวสมใจ จำกัด เป็นสื่อที่ช่วยให้นักเรียนได้คิดวิเคราะห์และนำไปสู่การวางแผนการตลาด และการจัดกระบวนการขายได้ และ (9) นักเรียนชอบเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มาก

นอกจากนี้ คณะแผนของการทดสอบประสิทธิภาพระหว่างเผชิญประสบการณ์และหลังเผชิญประสบการณ์ในการทดสอบประสิทธิภาพทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์ มีคะแนนการทดสอบประสิทธิภาพแบบภาคสนามนำมาอภิปราย ดังนี้

ในประเด็นแรก คือ การทดสอบประสิทธิภาพแบบภาคสนาม มีคะแนนระหว่าง
 เષธิญประสพการณ่มากกว่าคะแนนหลังเษธิญประสพการณที่ทั้ง 3 หน่วยประสพการณเป็นเพราะว่า
 ชุคการสอนแบบอิงประสพการณที่ผู้วิจัยได้ออกแบบ ยีครูปแบบการเษธิญประสพการณที่เน้นให้
 นักเรียนทำภารกิจและงานร่วมกันเป็นกลุ่ม คือ เรียนกับเพื่อนมากกว่า รูปแบบการเรียนกับครู และ
 การเรียนด้วยตนเอง ในการทำงานกลุ่มนักเรียนได้มีโอกาสแสดงความคิดเห็น จากการสังเกตพบว่า
 ผู้นำกลุ่มเป็นผู้คอยชี้แจงและอธิบายภารกิจและงานให้สมาชิกภายในกลุ่มเข้าใจ เช่น ภารกิจและ
 งานในหน่วยประสพการณที่ 14 ให้นักเรียนร่วมกันวางแผนในการจัดการตลาดของบริษัท สว
 สมใจ จำกัด หน่วยประสพการณที่ 15 ให้นักเรียนร่วมกันปฏิบัติการเสนอขายสินค้าของ บริษัท สว
 สมใจ จำกัดตามกระบวนการขาย และหน่วยประสพการณที่ 16 ให้นักเรียนร่วมกันจัดทำรายงาน
 การบัญชีให้บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด และสังเกตพบว่าการทดสอบประสิทธิภาพแบบกลุ่มและ
 ภาคสนามนักเรียนกลุ่มเก่งช่วยอธิบายภารกิจและงานให้กับสมาชิกกลุ่มอื่นด้วย ทำให้แต่ละกลุ่มมี
 คะแนนพฤติกรรมการทำงานกลุ่ม และคะแนนชิ้นงานมีคะแนนสูง ส่งผลให้คะแนนระหว่างเษธิญ
 ประสพการณสูงกว่าคะแนนทดสอบหลังเษธิญประสพการณ

ประเด็นที่สอง คือ ในการทดสอบประสิทธิภาพแบบภาคสนาม คะแนนระหว่าง
 เษธิญประสพการณ (E,) หน่วยประสพการณที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี มีคะแนนสูงกว่า
 หน่วยประสพการณที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น และหน่วยประสพการณที่ 15 การจัดการขาย
 เบื้องต้น

เนื่องจาก (1) นักเรียนได้เรียนชุคการสอนแบบอิงประสพการณในหน่วย
 ประสพการณที่ 14 และหน่วยประสพการณที่ 15 มาก่อน นักเรียนจึงเข้าใจกระบวนการสอนแบบ
 อิงประสพการณดีขึ้น สามารถดำเนินกิจกรรมตามภารกิจและงานเป็นไปด้วยความรวดเร็วและ
 ถูกต้อง และ (2) วิธีการเษธิญประสพการณในหน่วยประสพการณที่ 14 และหน่วยประสพการณที่
 15 มีวิธีการเษธิญประสพการณ โดยใช้สถานการณ์จำลองของบริษัท สวสมใจ จำกัด นักเรียน
 สมมติตัวเองเข้าสู่สถานการณ์จำลอง แล้วดำเนินงานตามภารกิจและงานโดยศึกษาข้อมูลใน
 สถานการณ์จำลองนั้น แล้วนำข้อมูลมาประกอบเพื่อสร้างชิ้นงาน เช่น ในหน่วยประสพการณที่ 14
 นักเรียนจัดทำแผนการตลาดของบริษัท สวสมใจ จำกัด หน่วยประสพการณที่ 15 นักเรียนจัดเสนอ
 ขายสินค้าของบริษัท สวสมใจ จำกัด ส่วนวิธีการเษธิญในหน่วยประสพการณที่ 16 ใช้ราย
 กรณศึกษา คือ นักเรียนวิเคราะห์รายการค้าของ บริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด โดยยึดหลักการและ
 ทฤษฎีเกี่ยวกับการบัญชี แล้วแยกประเภทและจัดหมวดหมู่ตามรายการบัญชี โดยนำข้อมูลที่
 วิเคราะห์ได้ไปจัดทำรายงานการบัญชี วิธีการเษธิญประสพการณโดยใช้สถานการณ์จำลองและ
 รายการณี ปรากฏดังตาราง

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 และ 15	หน่วยประสบการณ์ที่ 16
<p>สถานการณ์จำลองของบริษัท สวสใจ จำกัด</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>ศึกษาข้อมูล โดยใช้ขอบข่ายจำกัดจากข้อมูล ในสถานการณ์จำลอง</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>สร้างชิ้นงาน โดยยึดข้อมูลจากสถานการณ์จำลอง</p>	<p>รายกรณีศึกษารายการค้าบริษัท รัตนเซอร์วิส จำกัด</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>วิเคราะห์รายกรณี โดยยึดหลักการและทฤษฎี</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>สร้างชิ้นงาน โดยใช้ข้อมูลจากการวิเคราะห์เพื่อจัด หมวดหมู่รายการบัญชีและจัดทำรายงานทางบัญชี</p>

จะเห็นได้ว่า การเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 จะแตกต่างจากหน่วยประสบการณ์ที่ 14 และหน่วยประสบการณ์ที่ 15 จากแบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียนในภาคสนาม นักเรียนมีความคิดเห็นว่า หน่วยประสบการณ์ที่ 16 นักเรียนมีโอกาสคิดวิเคราะห์ และแก้ปัญหามากกว่าหน่วยประสบการณ์ที่ 14 และหน่วยประสบการณ์ที่ 15 เหตุผลนี้ทำให้นักเรียนทำภารกิจและงานในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 คือ การจัดทำรายงานการบัญชี ได้คะแนนสูงกว่าหน่วยประสบการณ์ที่ 14 และหน่วยประสบการณ์ที่ 15 สอดคล้องกับคะแนนทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ (E₂) ในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 มีคะแนนสูงกว่าหน่วยประสบการณ์ที่ 14 และหน่วยประสบการณ์ที่ 15 ในภาคสนามเช่นกัน

2.2 ความก้าวหน้าทางการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

ความก้าวหน้าทางการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง ทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์มีคะแนนเฉลี่ยหลังเผชิญประสบการณ์สูงกว่าคะแนนก่อนการเผชิญประสบการณ์ทุกหน่วยประสบการณ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้เนื่องจาก

2.2.1 วิธีการเผชิญประสบการณ์ ในการวิจัยครั้งนี้การเผชิญประสบการณ์ใช้สถานการณ์จำลอง และรายกรณีศึกษาเป็นปัจจัยสำคัญ

1) วิธีการเผชิญประสบการณ์แบบสถานการณ์จำลอง ในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 และหน่วยประสบการณ์ที่ 15 ผู้วิจัยได้ออกแบบสถานการณ์จำลองในรูปแบบของสื่อสิ่งพิมพ์ โดย

ข้อมูลในสถานการณ์จำลองให้เนื้อเรื่อง เกี่ยวกับ สภาพแวดล้อม องค์กรประกอบ และบริบทที่ เกี่ยวข้องกับการตลาดและการขายของบริษัท สวดยสมใจ จำกัด ให้นักเรียนสมมติตนเองเข้าสู่ สถานการณ์จำลองเป็นกลุ่ม (1) การเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการ ตลาดเบื้องต้น นักเรียนสมมติตัวเองเป็นผู้จัดการฝ่ายตลาดของบริษัท สวดยสมใจ จำกัด ร่วมกัน พิจารณาสภาพแวดล้อม องค์กรประกอบ และบริบททั้งภายนอกและภายในของบริษัท สมาชิกในกลุ่ม นำข้อมูลที่ได้จากสถานการณ์จำลองมาวางแผนร่วมกันจัดทำแผนการตลาดให้กับบริษัท สวดยสมใจ จำกัด และ (2) การเผชิญประสบการณ์หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น นักเรียน สมมติตัวเองเป็นผู้จัดการฝ่ายขายของบริษัท สวดยสมใจ จำกัด ร่วมกันเลือกสินค้าที่นำมาเสนอขาย ร่วมกันจัดกระบวนการเสนอขายสินค้า จากการสมมติตัวเองเข้าสู่สถานการณ์จำลองทั้ง 2 หน่วย ประสบการณ์ ให้นักเรียนมีโอกาสได้แสดงความคิดเห็น กล้าคิด กล้าทำ กล้าแสดงออก มีส่วน ร่วมในการปฏิบัติตามภารกิจและงาน และมีส่วนร่วมสร้างชิ้นงานจนสำเร็จ จากการตรวจชิ้นงาน พบว่าทุกกลุ่มทำคะแนนชิ้นงานได้สูงจริง

2) วิธีการเผชิญประสบการณ์แบบรายกรณีศึกษา ใช้ในการเผชิญ

ประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี ผู้วิจัยออกแบบราย กรณีศึกษาให้นักเรียนศึกษารายการค้าที่เหมือนกับเหตุการณ์จริง ของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด เพื่อให้นักเรียนได้คิดวิเคราะห์ โดยยึดหลักเกณฑ์ตามทฤษฎี นำไปสู่การฝึกปฏิบัติ เพื่อให้ได้มาซึ่ง คำตอบ สามารถนำข้อมูลที่ได้ไปสร้างเป็นชิ้นงานได้ถูกต้อง สิ่งที่น่าสนใจ คือ จากแบบสอบถาม ความคิดเห็นของนักเรียน มีความเห็นว่า รายกรณีศึกษาทำให้นักเรียนมีโอกาสคิดวิเคราะห์และ แก้ปัญหาได้

จะเห็นว่าการเผชิญประสบการณ์โดยใช้สถานการณ์จำลองและราย กรณีศึกษาทำให้นักเรียนเกิดความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาสาระ สามารถสร้างชิ้นงานได้ถูกต้อง และ ส่งผลให้นักเรียนทำคะแนนทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ได้สูงกว่าคะแนนทดสอบก่อนเผชิญ ประสบการณ์

2.2.2 ภารกิจและงาน ผู้วิจัยได้กำหนดภารกิจและงานไว้ในแบบฝึกปฏิบัติของ กลุ่มเผชิญประสบการณ์ด้วย ทำให้นักเรียนปฏิบัติตามได้ต่อเนื่อง ภารกิจและงานส่วนใหญ่ กำหนดให้เรียนกับเพื่อน (PDL) จากการสังเกตผู้วิจัยพบว่านักเรียนมีความสุขกับการเรียน สนุกสนานกับการปฏิบัติตามภารกิจและงาน ทุกคนมีส่วนร่วมในการทำภารกิจและงาน และ สามารถสร้างชิ้นงานในแต่ละหน่วยประสบการณ์ได้สำเร็จ เมื่อตรวจชิ้นงาน พบว่าแต่ละกลุ่มทำ คะแนนชิ้นงานได้สูงจริง ทำให้คะแนนระหว่างเผชิญประสบการณ์สูง จึงส่งผลให้นักเรียนเกิด

ความรู้ ความเข้าใจ ทำให้ผลการสอบหลังเผชิญประสบการณ์มีคะแนนสูงกว่าการทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

2.2.3 ประมวลสาระ ใช้เป็นสื่อหลักในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สร้างประมวลสาระจำนวน 3 เล่ม คือ (1) การตลาดเบื้องต้น (2) การขายเบื้องต้น และ (3) การบัญชีเบื้องต้น จากการสังเคราะห์ระหว่างการวิจัย พบว่า ระหว่างการเผชิญประสบการณ์ในแต่ละหน่วยประสบการณ์ นักเรียนเปิดประมวลสาระอ่านประกอบการวิเคราะห์สถานการณ์จำลอง และรายกรณีศึกษาอยู่ตลอดเวลา นักเรียนได้รับประสบการณ์ทางอ้อมด้วยการเรียนรู้ไปทีละน้อยจากการประกอบภารกิจ และงานอย่างกระฉับกระเฉง และช่วยให้นักเรียนได้ทบทวนเนื้อหาและจำจดเนื้อหาได้ ในประเด็นนี้สอดคล้องกับแบบสอบถาม นักเรียนมีความเห็นด้วยมากที่สุด ว่าประมวลสาระช่วยให้นักเรียนเข้าใจเนื้อหาก่อนการฝึกปฏิบัติยิ่งขึ้น ($\bar{x} = 4.80$) ส่งผลให้นักเรียนทำคะแนนหลังเผชิญประสบการณ์สูงกว่าคะแนนก่อนการเผชิญประสบการณ์เช่นกัน

2.2.4 พฤติกรรมที่พึงประสงค์ในการเรียน รูปแบบการเผชิญประสบการณ์ในการวิจัยครั้งนี้ มีรูปแบบการเผชิญประสบการณ์ที่เน้นการเรียนรู้กับเพื่อน (PDL) นักเรียนได้ฝึกการทำงานร่วมกันจนเกิดทักษะ เข้าใจในเนื้อหาสามารถวิเคราะห์เหตุการณ์จากสถานการณ์จำลอง นำไปสู่การวางแผนการตลาดให้กับบริษัท สวยงาม จำกัด ในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 ส่วนหน่วยประสบการณ์ที่ 15 นักเรียนมีความเข้าใจในบทบาทของผู้บริหารการขาย สามารถนำเสนอขายสินค้าจากสถานการณ์จำลองได้เป็นอย่างดี และหน่วยประสบการณ์ที่ 16 สามารถวิเคราะห์รายการค้าของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด นำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์รายการค้าไปจัดทำรายงานทางบัญชีได้ถูกต้อง จากประสบการณ์สอนของผู้วิจัยโดยปกติวิชานี้เป็นวิชาทฤษฎีพบว่านักเรียนไม่สนใจเรียน แสดงอาการเบื่อหน่ายต่อการเรียน และขออนุญาตออกนอกห้องเรียนเพื่อทำธุระส่วนตัวเป็นประจำ ในการวิจัยครั้งนี้พบว่า นักเรียนมีพฤติกรรมที่พึงประสงค์ คือ ระหว่างเผชิญประสบการณ์นักเรียนตั้งใจทำงาน มีสมาธิ ร่วมกันทำงานอย่างต่อเนื่อง ช่วยกันคิดช่วยกันทำ สร้างชิ้นงานจนสำเร็จ นักเรียนไม่ขออนุญาตออกนอกชั้นเรียน และนักเรียนมีความสุขสนุกกับการได้เผชิญประสบการณ์ สามารถสร้างชิ้นงานได้สำเร็จตามที่กำหนดไว้ได้ สอดคล้องกับพระราชบัญญัติการศึกษา พ.ศ. 2542 ที่เน้นให้นักเรียนมีความสุข สนุกกับการเรียน การที่นักเรียนให้ความร่วมมือในการทำงาน และสนใจในสิ่งที่เรียน ทำให้นักเรียนได้รับความรู้และนำความรู้สร้างชิ้นงานได้สำเร็จ ส่งผลให้นักเรียนทำคะแนนทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ได้สูงกว่าคะแนนทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

จะเห็นว่าวิธีการเผชิญประสบการณ์ ภารกิจและงานที่กำหนดในแผนเผชิญประสบการณ์ ประมวลสาระ และพฤติกรรมที่พึงประสงค์ในการเรียน ช่วยให้นักเรียนได้

เผชิญประสบการณ์ เกิดการเรียนรู้อย่างมีประสิทธิภาพส่งผลให้นักเรียนมีความก้าวหน้าทางการเรียนทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

นอกจากนี้มีข้อสังเกตเกี่ยวกับคะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ และคะแนนหลังเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 นักเรียนทำคะแนนได้สูงกว่าหน่วยประสบการณ์ที่ 14 และ หน่วยประสบการณ์ที่ 15 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ *ประการแรก* นักเรียนมีพื้นฐานการเรียนรู้แบบอิงประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 และ หน่วยประสบการณ์ที่ 15 มาก่อน จึงเข้าใจการสอนแบบอิงประสบการณ์ได้ดี *ประการที่สอง* การเผชิญประสบการณ์ระหว่างเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 เป็นรายกรณีศึกษาทำให้นักเรียนเกิดการคิดวิเคราะห์และฝึกปฏิบัติสามารถนำไปสู่การจัดทำรายงานทางบัญชีได้ และ *ประการที่สาม* คะแนนภารกิจและงานที่กำหนดให้ทำในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 กำหนดให้ทำในรูปของรายกรณี ซึ่งสอดคล้องกับความคิดเห็นของนักเรียนเกี่ยวกับรายกรณีศึกษาช่วยทำให้นักเรียนปฏิบัติจัดทำรายงานทางบัญชีได้ในระดับเห็นด้วยมากที่สุด ($\bar{x} = 4.90$) ในขณะที่หน่วยประสบการณ์ที่ 14 และหน่วยประสบการณ์ที่ 15 ภารกิจและงานอยู่ในรูปของสถานการณ์จำลอง นักเรียนให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับสถานการณ์จำลองช่วยให้นักเรียนนำไปสู่การจัดการตลาดและการจัดการขายในระดับเห็นด้วยมาก ค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = 3.95$) จากเหตุผลทั้งสามประการดังกล่าวส่งผลให้คะแนนระหว่างเผชิญประสบการณ์ และคะแนนทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 สูงกว่า หน่วยประสบการณ์ที่ 14 และ หน่วยประสบการณ์ที่ 15

2.3 ความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

ความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง นักเรียนมีความเห็นในระดับเห็นด้วยมาก สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ประเด็นที่นำมาอภิปรายมี 2 ประเด็น คือ นักเรียนมีความคิดเห็นในข้อคำถามระดับมากที่สุดและมีความเห็นในระดับมากแต่มีค่าเฉลี่ยต่ำกว่าทุกข้อ

ในประเด็นแรกค่าเฉลี่ยความคิดเห็นของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มีระดับความคิดเห็นด้วยมากที่สุดที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดได้แก่ การเรียนกับเพื่อน ช่วยให้นักเรียนทำงานได้ตามที่กำหนดไว้ได้ครบถ้วน ในประเด็นนี้เนื่องจาก รูปแบบการเผชิญประสบการณ์ในการทำวิจัยครั้งนี้ส่วนใหญ่เน้นการเรียนกับเพื่อนมากกว่าการเรียนกับครู และ การเรียนด้วยตนเอง ดังจะเห็นได้จากภารกิจและงานที่กำหนดให้นักเรียนเผชิญประสบการณ์เป็นกลุ่ม มีดังนี้ หน่วยประสบการณ์ที่ 14 ได้แก่ การศึกษาสถานการณ์จำลองของบริษัท สบายสมใจ จำกัด การ

วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด การจัดทำกรอบแนวทางการจัดการทางการตลาด และการปฏิบัติการวางแผนการตลาด หน่วยประสบการณ์ที่ 15 ได้แก่ การแยกประเภทการขาย การสร้างแบบฟอร์มมาตรฐานคุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย การจัดกระบวนการขายของ บริษัท สวสใจ จำกัด และการปฏิบัติการขายสินค้า และหน่วยประสบการณ์ที่ 16 ได้แก่ การวิเคราะห์รายการบัญชีของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด การจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบบัญชี และการจัดทำรายงานทางบัญชีในรูปแบบรายงาน จากการสังเกตของผู้วิจัยพบว่า ระหว่างการเรียนรู้กับกลุ่มเพื่อนนักเรียนให้ความร่วมมือช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ร่วมกันวางแผนการทำงาน วิเคราะห์ภารกิจและงานที่กำหนดให้ทำ ทำให้นักเรียนได้มีโอกาสแสดงความคิดเห็น มีการช่วยเหลือกัน ปฏิบัติภารกิจและงานได้ตามที่กำหนดครบถ้วน ในการเรียนรู้กับเพื่อนทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์ นักเรียนจะอยู่ในกลุ่มเดิม ในการจัดกลุ่มของนักเรียนผู้วิจัยได้เปิดโอกาสให้นักเรียนเลือกเข้ากลุ่มเองตามความสมัครใจ จึงทำให้นักเรียนมีความสนิทสนมกัน เป็นกันเอง มีความสุขและสนุกสนานกับการเรียนมาก นักเรียนจึงมีความเห็นด้วยมากที่สุดในการเรียนรู้กับเพื่อน มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = 4.95$) เกือบถึง 5.00

ในประเด็นที่สอง รูปแบบการเผชิญประสบการณ์ นักเรียนมีความคิดเห็นระดับเห็นด้วยมากที่สุดที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดของข้อคำถามทุกข้อ คือ การเรียนด้วยตนเอง ช่วยให้นักเรียนได้ความรู้พื้นฐานนำไปสู่การทำงานได้ ซึ่งเป็นความคิดเห็นที่ตรงกันข้ามกับความคิดเห็นระดับเห็นด้วยมากที่สุดที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การเรียนกับเพื่อนช่วยให้นักเรียนทำงานได้ตามที่กำหนดไว้ได้ครบถ้วน ในที่นี้จะขอกกล่าวใน 2 ประการ ดังนี้

ประการแรก การเรียนกับเพื่อนช่วยให้นักเรียนทำงานได้ตามที่กำหนดไว้ได้ครบถ้วน จากการวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดรูปแบบการเผชิญประสบการณ์ซึ่งส่วนใหญ่เกือบร้อยละ 80 ต้องเรียนกับเพื่อน ทำให้นักเรียนมีความรู้สึกมีความสุข สนุกสนานกับการเรียนมีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันทำให้นักเรียนเข้าใจว่างานที่ทำได้มาจากการทำงานกลุ่มมากกว่าการเรียนด้วยตนเอง นักเรียนจึงมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเรียนด้วยตนเอง ช่วยให้นักเรียนปฏิบัติงานได้น้อย

ประการที่สอง จากข้อคำถามในแบบสอบถามเกี่ยวกับสื่อที่นักเรียนจะต้องศึกษาเป็นประสบการณ์ทางอ้อม ผลของการแสดงความคิดเห็นมีดังนี้

สื่อที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (นักเรียนต้องเรียนด้วยตนเอง)	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	การนำเสนอเรื่อง
1. ประมวลสาระ	4.80	เห็นด้วยมากที่สุด	ข้อความตัวอักษร
2. มัลติมีเดีย			
1) ขั้นตอนการเรียนรู้ด้วยชุดการสอนแบบ อิงประสบการณ์ (สำหรับปฐมวัย)	4.85	เห็นด้วยมากที่สุด	ภาพและสไลด์ คอมพิวเตอร์
2) กระบวนการจัดการทางการตลาด (ประกอบการศึกษาประมวลสาระ)	4.25	เห็นด้วยมากที่สุด	ภาพและเสียง
3) หนทางสู่นักขายมืออาชีพ (ประกอบการศึกษาประมวลสาระ)	4.20	เห็นด้วยมากที่สุด	ภาพและเสียง
4) หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี (ประกอบการศึกษาประมวลสาระ)	4.55	เห็นด้วยมากที่สุด	ข้อความในรูป แผนภูมิและเสียง

จากการนำเสนอตารางจากการใช้สื่อจะเห็นว่า การเรียนรู้ด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ประมวลสาระมีค่าเฉลี่ยสูงสุดที่ระดับความเห็น ($\bar{x} = 4.80$) มากกว่ามัลติมีเดีย สำหรับใช้ประกอบการศึกษาประมวลสาระ อย่างไรก็ตาม จะเห็นว่า การนำเสนอด้วยมัลติมีเดีย ประกอบประมวลสาระในหน่วยประสบการณ์ที่ 16 เรื่อง หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี ด้วยรูปแบบที่เป็นข้อความในรูปแผนภูมิและเสียง จะมีค่าเฉลี่ยสูงกว่า มัลติมีเดียประกอบประมวลสาระที่นำเสนอในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 เรื่อง กระบวนการจัดการทางการตลาด และ หน่วยประสบการณ์ที่ 15 เรื่อง หนทางสู่นักขายมืออาชีพ ที่นำเสนอด้วยภาพนิ่งและเสียง ในประเด็นนี้ เห็นได้ชัดว่า กลุ่มตัวอย่างกลุ่มนี้ชอบเรียนประมวลสาระ ซึ่งมีลักษณะเป็นข้อความ ที่เป็นข้อเท็จจริง หลักการและทฤษฎี และชอบเรียนมัลติมีเดียประกอบประมวลสาระที่นำเสนอในรูปของข้อความในรูปแผนภูมิและเสียง ดังนั้น จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็น นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาพาณิชยการ สาขางานการบัญชีผลการเรียนอยู่ในระดับปานกลาง ชอบเรียนด้วยตนเองน้อยกว่าที่เรียนกับกลุ่มเพื่อน และต้องการที่จะเรียนด้วยตัวเองจากสื่อที่เป็นข้อความหรือตัวอักษรมากกว่าสื่อที่เป็นภาพและเสียง

3. ข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชาการจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัด ลำปาง มีข้อเสนอแนะ 2 ประการดังนี้ (1) ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ และ (2) ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

3.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

3.1.1 ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้ห้องเรียน วิทยาลัยสารพัดช่างลำปางเป็นสถานที่ ในการทดลองเครื่องมือวิจัย ได้จัดห้องเรียนตามแผนผังการจัดห้องเผชิญประสบการณ์ มีเครื่อง คอมพิวเตอร์ และเครื่องฉายภาพดิจิทัล (LCD) สำหรับใช้นำเสนอมัลติมีเดีย จากการสังเกตระหว่าง การทดลอง พบว่า ภาพและเสียงจากมัลติมีเดียสามารถดึงดูดให้นักเรียนเกิดความสนใจ ชม มัลติมีเดียอย่างตั้งใจ ทำให้นักเรียนเข้าใจขั้นตอนในการเผชิญประสบการณ์ และเข้าใจเนื้อหาสาระ เพิ่มขึ้น ดังนั้น หากนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์นี้ไปใช้ ต้องคำนึงถึงการจัด สภาพแวดล้อม ห้องเรียนทางกายภาพ คือ ต้องจัดห้องเรียนตามแผนผังห้องเผชิญประสบการณ์ มีเครื่อง คอมพิวเตอร์ และเครื่องฉายภาพดิจิทัล (LCD)

3.1.2 ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยให้นักเรียนแบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 4 คน โดย นักเรียนเข้ากลุ่มตามความสมัครใจ จากการสังเกตระหว่างการวิจัย พบว่า นักเรียนทำงานร่วมกัน ได้ เป็นอย่างดี ไม่ต้องเสียเวลาในการปรับตัวเข้าหากัน มีความสุขและสนุกกับการได้ปฏิบัติภารกิจและ งานร่วมกัน แบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบภายในกลุ่มด้วยความเต็มใจ สามารถสร้างชิ้นงานเสร็จทัน ภายในเวลาที่กำหนดและถูกต้องครบถ้วน หากจัดจำนวนสมาชิกกลุ่มมากกว่านี้ ทำให้นักเรียน ไม่สนใจเรียน เนื่องจากปริมาณงานมีน้อยกว่าจำนวนคนที่มาก ทำให้นักเรียนบางคนไม่ทำงาน ขาดความรับผิดชอบ ดังนั้น กรณีนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์นี้ไปใช้ให้คำนึงถึงการจัดกลุ่ม นักเรียนจำนวน 4 คนต่อ 1 กลุ่มตามความสมัครใจ

3.1.3 จากการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยไม่ได้ทำการสอนเอง ได้มอบหมายให้ผู้ช่วยวิจัย ทำการสอนแทน และได้อธิบายขั้นตอนการสอนแบบอิงประสบการณ์อย่างชัดเจนทำให้ผู้ช่วยวิจัย เข้าใจวิธีการสอนแบบอิงประสบการณ์สามารถสอนได้ตามลำดับขั้นตอนของการสอนแบบ อิงประสบการณ์ได้ครบ ดังนั้น กรณีนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ไปใช้ครูต้องรู้ขั้นตอนการ สอนแบบอิงประสบการณ์อย่างชัดเจน

3.1.4 บทบาทของครูในการสอนแบบอิงประสบการณ์ ในการวิจัยครั้งนี้พบว่า ในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 ซึ่งเป็นหน่วยประสบการณ์แรก ครูต้องคอยกำกับดูแล คอยอธิบาย

ขั้นตอนการเผชิญประสบการณ์ให้แก่นักเรียนอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากนักเรียนไม่ปฏิบัติภารกิจและงานตามแผนกำกับประสบการณ์ ใช้เวลาในการปฏิบัติภารกิจและงานมากกว่าที่กำหนด และเป็นหน่วยประสบการณ์แรกที่สอนแบบอิงประสบการณ์ ทำให้นักเรียนยังไม่เคยชินกับการเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มาก่อน ทำให้ครูมีโอกาสดังกล่าวเหตุการณ์การเรียนของนักเรียนได้น้อย แต่ในหน่วยประสบการณ์ที่ 15 และหน่วยประสบการณ์ที่ 16 นักเรียนเกิดความเคยชินกับการเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ นักเรียนจะเข้าใจขั้นตอนการสอนแบบอิงประสบการณ์ดียิ่งขึ้น สามารถปฏิบัติงานตามภารกิจและงานที่กำหนดให้ตัวเอง ครูมีเวลาสังเกตพฤติกรรมของนักเรียนได้มากขึ้น ดังนั้น หากนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์นี้ไปใช้ควรตระหนักถึงบทบาทของครูในการให้คำแนะนำแก่นักเรียนในหน่วยประสบการณ์แรก เพื่อให้การใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ในหน่วยประสบการณ์แรก อาจมีผู้ช่วยสอนที่มีความรู้เรื่องวิธีการสอนแบบอิงประสบการณ์เป็นอย่างดี มาช่วยแนะนำนักเรียนเกี่ยวกับชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ และช่วยกำกับควบคุมการเผชิญประสบการณ์ของนักเรียน จะช่วยลดภาระครู เพื่อให้ครูมีเวลาสังเกตพฤติกรรมของนักเรียนระหว่างเผชิญประสบการณ์ได้มากขึ้นและช่วยเหลือนักเรียนที่มีปัญหาในการเรียน

3.1.5 จากการวิจัยครั้งนี้ในหน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น ได้มีตัวอย่างสินค้า เพื่อให้ให้นักเรียนเห็นตัวอย่างสินค้าแต่ละประเภทจัดกระบวนขายอย่างไร สินค้าที่นำมาเป็นตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำสินค้าประเภทความสวยงามมาเป็นตัวอย่างซึ่งพบว่า นักเรียนสนใจในตัวสินค้า และเป็นแรงจูงใจให้นักเรียนออกแบบนำเสนอขายสินค้าได้เป็นอย่างดี ดังนั้น กรณีนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์นี้ไปใช้ ในหน่วยประสบการณ์ที่ 15 จำเป็นต้องหาตัวอย่างสินค้าประเภทเพิ่มความสวยงามมากกว่าเป็นสินค้าประเภทอุปโภค เพราะพบว่านักเรียนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพวางแผนการขายสินค้าประเภทนี้ได้เป็นอย่างดี เพราะเป็นสิ่งที่ใช้ในชีวิตประจำวันและนักเรียนเป็นวัยรุ่นจึงชอบสินค้าประเภทนี้มากจึงทำให้ปฏิบัติภารกิจและงานได้ถูกต้องและเสร็จครบถ้วนในเวลาที่กำหนดไว้

3.1.6 ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้แยกแบบเฉลยของแบบฝึกปฏิบัติและแบบทดสอบออกจากคู่มือเผชิญประสบการณ์(สำหรับนักเรียน) เพื่อป้องกันไม่ให้นักเรียนแอบดูคำตอบขณะปฏิบัติภารกิจและงาน ทั้งนี้ เพื่อจะทำให้ผลการวิจัยเป็นไปตามสถานการณ์ความเป็นจริง ดังนั้น หากนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์นี้ไปใช้ควรแยกแบบฝึกปฏิบัติและแบบทดสอบออกจากคู่มือเผชิญประสบการณ์ (สำหรับนักเรียน) เพื่อป้องกันไม่ให้นักเรียนแอบดูคำตอบมาเขียนในแบบฝึกปฏิบัติและแบบทดสอบ

3.1.7 ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ชุดนี้นำมาทดลองกับกลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง ซึ่งเป็นเขตการศึกษาเดียวกันกับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพอาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง ดังนั้น ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ชุดนี้สามารถใช้กับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพในเขตอาชีวศึกษาจังหวัดลำปางอีก 5 แห่ง คือ วิทยาลัยเทคนิคลำปาง วิทยาลัยอาชีวศึกษาลำปาง วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง วิทยาลัยการอาชีพเกาะคา และวิทยาลัยการอาชีพเถินได้ เพราะได้ผ่านการทดสอบประสิทธิภาพและมีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ที่กำหนด บริษัทที่ใช้ในการทดลอง คือ ภาคเหนือเช่นกันนักเรียนจึงมีลักษณะนิสัย และสภาพภูมิอากาศเหมือนกัน

3.2 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

3.2.1 จากการวิจัยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ กลุ่มตัวอย่าง คือ นักเรียนแผนกวิชาพณิชยการ วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง นักเรียนส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 17 คน จากนักเรียนที่เป็นกลุ่มทดลองจำนวน 20 คน หากนำชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ไปทดลองกับนักเรียนที่ทั้งหมดเป็นเพศชาย ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ จากวิทยาลัยเทคนิค ทำให้ประสิทธิภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดหรือไม่ น่าจะได้มีการทำวิจัยในประเด็นนี้ต่อไป

3.2.2 จากการวิจัยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ ในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 และหน่วยประสบการณ์ที่ 15 วิธีการเผชิญประสบการณ์ใช้การศึกษาศถานการณ์จำลองในรูปของสื่อสิ่งพิมพ์ที่นักเรียนอ่าน และวิเคราะห์ จากการสัมภาษณ์นักเรียนในภาคสนามให้ความเห็นเหมือนกันว่า สถานการณ์จำลองที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ถ้าเปลี่ยนสถานการณ์จำลองจากสิ่งพิมพ์เป็นรูปของวีซีดี มีภาพและเสียงทำให้เหมือนจริง อาจช่วยดึงดูดความสนใจให้นักเรียนทำภารกิจและงานได้คะแนนเพิ่มมากขึ้นและส่งผลให้คะแนนหลังเผชิญประสบการณ์เพิ่มมากขึ้นกว่าการวิจัยในครั้งนี้หรือไม่ น่าจะมีการศึกษาวิจัยในประเด็นนี้จะเป็นประโยชน์ในการพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ให้มีคุณภาพต่อนักเรียนมากยิ่งขึ้น

3.2.3 จากการวิจัยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สื่อที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ที่นักเรียนต้องศึกษาค้นคว้า พบว่า นักเรียนชอบที่จะศึกษาสื่อที่ในรูปแบบข้อความและตัวอักษร ดังจะเห็นได้จากความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อประมวลสาระและมัลติมีเดียที่นำเสนอด้วยข้อความในรูปแบบของแผนภูมิและเสียงมีค่าเฉลี่ยมากกว่าสื่อที่นำเสนอด้วยภาพและเสียง หากมีการเปลี่ยนแปลง

มัลติมีเดียในหน่วยประสบการณ์ที่ 14 เรื่อง กระบวนการจัดการทางการตลาด และในหน่วย
ประสบการณ์ที่ 15 เรื่อง หนทางสู่นักขายมืออาชีพ เสนอแบบข้อความในรูปแบบภูมิประกอบเสียง
หรือเปลี่ยนจากการนำเสนอแบบสารคดี เป็นละคร ทำให้นักเรียนมีความก้าวหน้าทางการเรียน
เพิ่มขึ้นหรือไม่ น่าจะได้ทำวิจัยในประเด็นนี้ ต่อไป

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- “การผลิตมัลติมีเดีย” คำนวันที่ 19 กรกฎาคม 2549 จาก <http://www.pirun.ku.ac.th>
- กรมวิชาการ (2527) หลักการจัดกระบวนการเรียนการสอน กรุงเทพมหานคร กระทรวงศึกษาธิการ
_____ (2545) แนวทางการวัดและประเมินผลการเรียน กรุงเทพมหานคร
กระทรวงศึกษาธิการ
- _____ (2544) ความรู้เกี่ยวกับมัลติมีเดียเพื่อการศึกษา ศูนย์พัฒนาหนังสือ กรุงเทพมหานคร
คุรุสภาลาดพร้าว
- กรมอาชีวศึกษา (2546) หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพพุทธศักราช 2545 (ปรับปรุง 2546)
กรุงเทพมหานคร กระทรวงศึกษาธิการ
- กรวิภา ทองอรพินท์ (2541) “การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชากฎหมายธุรกิจของ
นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ที่เรียนจากระบบศึกษาระหว่างกลุ่มที่
เสนอด้วยสื่อพิมพ์กับที่เสนอด้วยเทปภาพ” วิทยานิพนธ์ปริญญาศึกษาศาสตร
มหาบัณฑิต แขนงวิชาเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
- ก่องแก้ว เจริญอักษร และคณะ (2520) ปัญหาการศึกษการสอนการศึกษาเฉพาะกรณี พิมพ์ครั้งที่ 2
กรุงเทพมหานคร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- กาญจนา เกียรติประวัติ (2524) วิธีสอนทั่วไปและทักษะการสอน กรุงเทพมหานคร วัฒนาพานิช
- กิดานันท์ มลิทอง (2540) อธิบายศัพท์คอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต มัลติมีเดีย กรุงเทพมหานคร
โรงพิมพ์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- จินตนา สุนทรธรรม(2522) ธุรกิจเบื้องต้น เชียงใหม่ ศูนย์หนังสือเชียงใหม่
- จิรวัดณ์ ปลั่งใหม่ (2546) การจัดการธุรกิจเบื้องต้น กรุงเทพมหานคร เอ็ดดูเท็กซ์
- ชัยรงค์ พรหมวงศ์ (2530) หลักการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ พิมพ์ครั้งที่ 5 กรุงเทพมหานคร
มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- _____ (2538) “นวัตกรรมทางการศึกษา” ใน เอกสารการสอนชุดวิชาเทคโนโลยีและสื่อสาร
การศึกษา พิมพ์ครั้งที่ 15 หน้า 114 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- _____ (2538) “แนวคิดด้านปรัชญาการศึกษา” ใน เอกสารการสอนชุดวิชาพฤติกรรมกร
สอนประถมศึกษา หน่วยที่ 4 หน้า 181 – 183 นนทบุรี
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์

- ชัยยงค์ พรหมวงศ์ (2540) “คู่มือปฏิบัติการ การประชุมเชิงปฏิบัติการผลิตชุดการสอนแบบ
อิงประสบการณ์” โรงเรียนเกษมพิทยา (อัคราเนา)
- _____ (2540) “เทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษาสำหรับการเรียนรู้ด้วยตนเอง” วารสาร
เทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา แขนงวิชาเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช 4 (กรกฎาคม) : 3
- _____ (2544) “การผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์” ใน เอกสารประกอบการฝึกอบรม
เชิงปฏิบัติการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- _____ (2545) มิตินี้ 3 ทางการศึกษา : สานฝันสู่ความเป็นจริง กรุงเทพมหานคร เอส.อาร์.
พรินติ้งแมสโปรดักส์
- ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และวาสนา ทวีกุลทรัพย์ (2540) “ชุดการสอนทางไกล” ใน *ประมวลสาระชุด
วิชาสื่อการศึกษาพัฒนาสรร* หน่วยที่ 5 พิมพ์ครั้งที่ 3 หน้า 161 - 194 นนทบุรี
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- _____ (2544) “การจัดการเรียนการสอน” ใน *เอกสารการสอนชุดวิชาเทคโนโลยีการสอน*
หน่วยที่ 10 พิมพ์ครั้งที่ 3 หน้า 61 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- _____ (2548) “การจัดสภาพแวดล้อมทางการศึกษา” ใน *เอกสารการสอนชุดวิชาเทคโนโลยี
และสื่อสารการศึกษา* หน่วยที่ 6 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- ชัยยงค์ พรหมวงศ์ นิคม ทาแดง และศรีสุดา จริยากุล (2543) “นวัตกรรมการศึกษา(1)” ใน
เอกสารการสอนชุดวิชาเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา หน่วยที่ 11 หน้า 754 -757
นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- ชัยยงค์ พรหมวงศ์ สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และสุดา สิ้นสกุล (2520) *ระบบสื่อการสอน*
กรุงเทพมหานคร โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ชูศักดิ์ เพรศคอทท์ (2537) “วิธีการและสื่อการฝึกอบรมแบบรายกรณี เกม และสถานการณ์จำลอง”
ใน *ประมวลสาระชุดวิชาเทคโนโลยีและสื่อสารการฝึกอบรม* หน่วยที่ 6 หน้า 189
นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- ณรงค์ สมพงษ์ (2535) *สื่อเพื่องานส่งเสริมเผยแพร่* พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพมหานคร โอ.เอส.
พรินติ้ง เฮ้าส์
- ทิวา พงศ์ชนไพบูลย์ และอำพล นววงศ์เสถียร (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร
พัฒนาวิชาการ(2535)

- ทิสนา เขมมณี (2545) *ศาสตร์การสอน* กรุงเทพมหานคร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- นพพงษ์ บุญจิตราคุลย์ (2517) “กรณีเฉพาะราย กรณีการฝึกการสอน” (อัครสำเนา)
- นวลจิตต์ เขาวีรติพงษ์ (2544) “การเรียนการสอนอาชีวศึกษา” ใน *เอกสารการสอนชุดวิชาการจัดการเรียนการสอนอาชีวศึกษา* หน่วยที่ 4 หน้า 208 นนทบุรี
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- นฤมาน นายะสุนทรกุล (2545) *ความพึงพอใจต่อการจัดการเรียนการสอนสาขาเลขานุการของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยเทคนิคราชบุรี สารนิพนธ์ กศ.ม (ธุรกิจศึกษา)* กรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
- บรรยงค์ โดจินดา (2544) *จริยธรรมทางธุรกิจอุตสาหกรรม* กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ด
- บุญยง สรรพจักร (2543) “การพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์วิชาคอมพิวเตอร์พื้นฐานสำหรับช่างเทคนิคสถาปัตยกรรม สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง” *วิทยานิพนธ์ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาศึกษาศาสตร์ แขนงวิชาเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช*
- ประศักดิ์ หอมสนิท (2539) “วิธีการสอน” ใน *ประมวลสาระชุดวิชาเทคโนโลยีการสอนประสบการณ์วิชาชีพมหาบัณฑิตเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา* หน่วยที่ 6 หน้า 219 – 257 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- เป็รื่อง กุมุท (2517) *ชุดการสอน* กรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร
- พนม เขียวนาถ (2546) “การพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์วิชาทักษะตัดวีป็อก เรื่องการเลี้ยงไก่ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีเพชรบูรณ์” *วิทยานิพนธ์ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาศึกษาศาสตร์ แขนงวิชาเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช*
- พันทิพา อุทัยสุขและสิริวรรณ ศรีพหล (2542) “การสอนโดยยึดนักเรียนเป็นศูนย์กลาง” ใน *เอกสารการสอนชุดวิชาวิทยาการการสอน พิมพ์ครั้งที่ 5* หน้า 56 - 57 นนทบุรี
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- พิเชษฐ หลั่งทรัพย์ (2545) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* นนทบุรี เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์
- ไพรินทร์ แย้มจินดาและคณะ (2546) *การจัดการธุรกิจเบื้องต้น* กรุงเทพมหานคร เอ็มพันธ์
- ปิ่น ภู่วรรณ (2542) “กลไกการทำงานของมัลติมีเดีย” *Internet Magazine 3* (มกราคม – กุมภาพันธ์)

- ระวีวรรณ ศรีศรีรามกัน (2545) เทคนิคการสอน กรุงเทพมหานคร ภาควิชาหลักสูตรและการสอน คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ล้วน สายยศ (2540) “ระเบียบวิธีทางสถิติบางประการเพื่อการวิจัย” ใน เอกสารการสอนชุดวิชาการวิจัยเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา หน่วยที่ 1-4 หน้า 301 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- วัฒนาพร ระงับทุกข์ (2542) แผนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพมหานคร แอล ที เพรส
- วารินทร์ รัศมีพรหม (2537) “การวิจัยและทฤษฎีด้านองค์ประกอบของเนื้อหาสาระทางการศึกษา” ใน ประมวลสาระชุดวิชาสัมมนาการวิจัยและทฤษฎีทางเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา หน่วยที่ 9 หน้า 90-93 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- วาสนา ทวีกุลทรัพย์ (2537) “ชุดการสอนแบบกลุ่มกิจกรรม” ใน เอกสารการสอนชุดวิชา สื่อการศึกษาพัฒนาสรร หน่วยที่ 3 หน้า 60-74 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- _____ (2539) “การผลิตรายการวิทยุโทรทัศน์และเทปบันทึกภาพ” ใน ประมวลสาระชุดวิชา ประสพการณ์วิชาชีพมหาบัณฑิตเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา หน่วยที่ 10 หน้า 354-357 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- _____ (2540) “ปฏิบัติการชุดสื่อประสมเพื่อการศึกษา” ใน เอกสารการสอนชุดวิชาการสอน กลุ่มสร้างเสริมประสบการณ์ชีวิต พิมพ์ครั้งที่ 14 หน่วยที่ 7 หน้า 224-232 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- _____ (2541) “การผลิตชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์” ใน เอกสารการสอนชุดวิชา ประสพการณ์วิชาชีพเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา หน่วยที่ 7 หน้า 224-226 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- วิจิตร ศรีสอ้าน (2542) “ทฤษฎีการศึกษาร่วมสมัย” ใน เอกสารการสอนชุดวิชาพื้นฐานการศึกษา หน่วยที่ 8 หน้า 272-275 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์
- วิระดา ลีสวรรค์ (2547) “การพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชาภาษาอังกฤษธุรกิจ 1 เรื่อง การสมัครงาน สำหรับนักเรียนสายพาณิชยกรรม ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นสูง วิทยาลัยอาชีวศึกษา” วิทยานิพนธ์ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา

ศึกษาศาสตร์ แขนงวิชาเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

วิโรจน์ คุณาลังการ (2543) *การผลิตมัลติมีเดีย* กรุงเทพมหานคร ศูนย์สื่อเสริมกรุงเทพ

วีระ ไทยพานิช (2529) *57 วิธีสอน* กรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สมบูรณ์ ชิตพงษ์ (2545) “การสร้างและพัฒนาเครื่องมือวัดด้านพุทธิพิสัย” ใน *เอกสารการสอนชุด*

วิชาสถิติ วิจัย และการประเมินผลการศึกษา หน่วยที่ 10 หน้า 588 – 595 นนทบุรี

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์

สุกรี รอดโพธิ์ทอง และพวก (2544) *ความรู้เกี่ยวกับมัลติมีเดียเพื่อการศึกษา* กรุงเทพมหานคร

โรงพิมพ์ครุสภาลาดพร้าว

สุปราณี ศรีไธสง (2543) *เอกสารการอบรมเชิงปฏิบัติการ การจัดการเรียนการสอนที่เน้น*

นักเรียนเป็นศูนย์กลาง (อัคราเนนา)

อัจฉรากร ภู่วัญญู (2548) “การพัฒนาชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชาการพัฒนาความเป็น

ผู้นำเกษตรกรในอนาคต เรื่องสามัญทัศน์องค์กรเกษตรกรในอนาคตแห่งประเทศไทย

(อกท.) สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี

สถาบันการอาชีวศึกษาภาคกลาง 2” *วิทยานิพนธ์ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต*

สาขาวิชาศึกษาศาสตร์ แขนงวิชาเทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง (2549) *เอกสารเผยแพร่อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง* (อัคราเนนา)

อาภรณ์ ใจเที่ยง (2540) *หลักการสอน พิมพ์ครั้งที่ 2* กรุงเทพมหานคร โอ.เอส.พรินต์ติ้ง เฮาส์

Best, John W. and Kahn, James V. (1986) *Research in Education*. 5th ed. New Jersey. Prentice-Hall.

Best, John W. Researcher. (1970). *Education*. Englewood Cliff: N.J. prentice Hall.

Glass, Gene V. and Hopkins, Kenneth D. (1984) *Statistical Methods in Education and*

Psychology. 2nd ed. Prentice-Hall. New Jersey.

Lafferty, Peter and Rowe, Julain (1995) *The Hutchison Dictionary of Science* 2nd ed. Oxford.

Great Britain. Helicon.

Nitko, Anthony J. (1996) *Educational Assessment of Students* 2nd ed. Prentice-Hall. New Jersey.

Stanley, C. Julian “Test Reliability” *The Encyclopedia of Education*. Vol.9 (1971):143-153. The

MacMillan Company & The Free Press.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบเครื่องมือวิจัย

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ มีผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบเครื่องมือวิจัยดังนี้

1. รองศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์เกษร บุญอำไพ ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเทคโนโลยีการศึกษา
ปัจจุบันเป็นผู้ทรงคุณวุฒิของแขนงวิชา
เทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา สาขาวิชา
ศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
2. อาจารย์วาณี บุญยะไวโรจน์ ผู้ทรงคุณวุฒิด้านวัดและประเมินผลทางการ
ศึกษา ปัจจุบันเป็นนักวิจัยชำนาญ ะดับ 8 ฝ่าย
จัดระบบและวิจัยสื่อการศึกษา
สำนักเทคโนโลยีการศึกษา
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
3. อาจารย์ปราณี สุคันธมาลย์ ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเนื้อหาด้านการตลาด และ
การขาย ปัจจุบันดำรงตำแหน่งอาจารย์ระดับ 7
อาจารย์ประจำภาควิชาการจัดการทั่วไป สังกัด
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏ
ลำปาง
4. อาจารย์จตุรภัทร์ วงศ์ศิริสถาพร ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเนื้อหาด้านการบัญชี ปัจจุบัน
ดำรงตำแหน่งอาจารย์ระดับ 7 อาจารย์ประจำ
ภาควิชาวิทยาการจัดการ สังกัดคณะวิทยาการ
จัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง

ภาคผนวก ข
แบบประเมินคุณภาพชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

แบบประเมินชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเทคโนโลยีทางการศึกษา)
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น **สำหรับนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ**
หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

คำชี้แจง โปรดประเมินระดับคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ โดยกาเครื่องหมาย ✓ ในระดับที่ท่านเห็นสมควร

รายการประเมิน	ระดับการประเมิน				ข้อเสนอแนะ
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	ปรับปรุง	
1. แผนในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์					
1.1 แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์					
1.2 แผนเผชิญประสบการณ์					
1.3 แผนกำกับประสบการณ์					
1.4 แผนผลิตสื่อ					
1.5 เส้นทางการเรียน					
2. สื่อที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์					
2.1 ประมวลสาระ					
2.2 มัลติมีเดียสำหรับปฐมนิเทศ					
2.3 มัลติมีเดียสำหรับประกอบประมวลสาระ เรื่อง กระบวนการจัดการทางการตลาด					
2.4 คู่มือการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์					
2.5 แบบฝึกปฏิบัติ					

โดยภาพรวมคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์อยู่ในระดับ

ดีมาก

ดี

ปานกลาง

ปรับปรุง

ลงชื่อ.....

(รองศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์เกสร บุญอำไพ)

ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเทคโนโลยีทางการศึกษา

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

แบบประเมินชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเทคโนโลยีทางการศึกษา)
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น สำหรับนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ
หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

คำชี้แจง โปรดประเมินระดับคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ โดยกาเครื่องหมาย ✓ ในระดับที่ท่านเห็นสมควร

รายการประเมิน	ระดับการประเมิน				ข้อเสนอแนะ
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	ปรับปรุง	
1. แผนในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์					
1.1 แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์					
1.2 แผนเผชิญประสบการณ์					
1.3 แผนกำกับประสบการณ์					
1.4 แผนผลิตสื่อ					
1.5 เส้นทางการเรียน					
2. สื่อที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์					
2.1 ประมวลสาระ					
2.2 มัลติมีเดียสำหรับปฐมนิเทศ					
2.3 มัลติมีเดียสำหรับประกอบประมวลสาระ เรื่อง หนทางสู่นักขายมืออาชีพ					
2.4 คู่มือการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์					
2.5 แบบฝึกปฏิบัติ					

โดยภาพรวมคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์อยู่ในระดับ

ดีมาก ดี ปานกลาง ปรับปรุง

ลงชื่อ.....

(รองศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์เกสร บุญอ่ำไพ)

ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเทคโนโลยีทางการศึกษา

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

แบบประเมินชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ (ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเทคโนโลยีทางการศึกษา)
 วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น สำหรับนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ
 หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

คำชี้แจง โปรดประเมินระดับคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ โดยกาเครื่องหมาย ✓ ในระดับ
 ที่ท่านเห็นสมควร

รายการประเมิน	ระดับการประเมิน				ข้อเสนอแนะ
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	ปรับปรุง	
1. แผนในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์					
1.1 แผนการสอนแบบอิงประสบการณ์					
1.2 แผนเผชิญประสบการณ์					
1.3 แผนกำกับประสบการณ์					
1.4 แผนผลิตสื่อ					
1.5 เส้นทางการเรียน					
2. สื่อที่ใช้ในชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์					
2.1 ประมวลสาระ					
2.2 มัลติมีเดียสำหรับปฐมนิเทศ					
2.3 มัลติมีเดียสำหรับประกอบประมวลสาระ เรื่อง หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี					
2.4 คู่มือการใช้ชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์					
2.5 แบบฝึกปฏิบัติ					

โดยภาพรวมคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์อยู่ในระดับ

ดีมาก ดี ปานกลาง ปรับปรุง

ลงชื่อ.....

(รองศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์เกษร บุญอำไพ)

ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเทคโนโลยีทางการศึกษา

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

แบบประเมินคุณภาพของแบบทดสอบ

(สำหรับผู้ทรงคุณวุฒิด้านการวัดและประเมินผลทางการศึกษา)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

สำหรับนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ

คำชี้แจง โปรดประเมินระดับคุณภาพของแบบทดสอบ โดยกาเครื่องหมาย ✓ ในระดับที่ท่านเห็นสมควร

รายการประเมิน	ระดับการประเมิน				ข้อเสนอแนะ
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	ปรับปรุง	
หน่วยที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น					
1. แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์สอดคล้องกับวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม					
2. แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์สอดคล้องกับวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม					
3. แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์เป็นแบบคู่ขนาน					
4. แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์เป็นแบบคู่ขนาน					
5. แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์					
5.1 คำถามในแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ชัดเจน					
5.2 ตัวลงในแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ลงผู้ทำแบบทดสอบได้					
5.3 คำถามในแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ไม่ชี้แนะคำตอบ					
6. แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์					
6.1 คำถามในแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ชัดเจน					
6.2 ตัวลงในแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ลงผู้ทำแบบทดสอบได้					
6.3 คำถามในแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ไม่ชี้แนะคำตอบ					
หน่วยที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น					
1. แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์สอดคล้องกับวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม					
2. แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์สอดคล้องกับวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม					
3. แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์เป็นแบบคู่ขนาน					
4. แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์เป็นแบบคู่ขนาน					

รายการประเมิน	ระดับการประเมิน				ข้อเสนอแนะ
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	ปรับปรุง	
หน่วยที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น (ต่อ)					
5. แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์					
5.1 คำถามในแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ชัดเจน					
5.2 ตัวลงในแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ลงผู้ทำแบบทดสอบได้					
5.3 คำถามในแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ไม่ชี้แนะคำตอบ					
6. แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์					
6.1 คำถามในแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ชัดเจน					
6.2 ตัวลงในแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ลงผู้ทำแบบทดสอบได้					
6.3 คำถามในแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ไม่ชี้แนะคำตอบ					
หน่วยที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี					
1. แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์สอดคล้องกับวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม					
2. แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์สอดคล้องกับวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม					
3. แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์เป็นแบบคู่ขนาน					
4. แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์เป็นแบบคู่ขนาน					
5. แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์					
5.1 คำถามในแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ชัดเจน					
5.2 ตัวลงในแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ลงผู้ทำแบบทดสอบได้					
5.3 คำถามในแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์ไม่ชี้แนะคำตอบ					
6. แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์					
6.1 คำถามในแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ชัดเจน					
6.2 ตัวลงในแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ลงผู้ทำแบบทดสอบได้					
6.3 คำถามในแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ไม่ชี้แนะคำตอบ					

โดยภาพรวมเนื้อหาทั้ง 3 หน่วยประสบการณ์ ท่านเห็นว่าคุณภาพของแบบทดสอบอยู่ในระดับใด

ดีมาก ดี ปานกลาง ปรับปรุง

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วาลี บุญยะไวโรจน์)

ผู้ทรงคุณวุฒิด้านวัดและประเมินผลทางการศึกษา

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

แบบประเมินเนื้อหาสาระในประมวลสาระ
(สำหรับผู้ทรงคุณวุฒิด้านเนื้อหา)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

สำหรับนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

คำชี้แจง โปรดประเมินระดับคุณภาพของเนื้อหาในประมวลสาระ โดยกาเครื่องหมาย ✓ ในระดับ
ที่ท่านเห็นสมควร

รายการประเมิน	ระดับการประเมิน				ข้อเสนอแนะ
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	ปรับปรุง	
1. เนื้อหาที่เสนอครอบคลุมวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้					
2. เนื้อหามีความถูกต้อง					
3. เนื้อหามีความทันสมัย					
4. เรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก					
5. ภาษาที่เขียนในเนื้อหาเข้าใจง่าย					
6. ภาพประกอบสอดคล้องกับเนื้อหา					
7. เนื้อหาให้ความรู้ เรื่อง การตลาดเบื้องต้น ได้ครบถ้วน เหมาะสมกับนักเรียน					
8. เนื้อหานำไปใช้ในการจัดการตลาดได้					

โดยภาพรวมคุณภาพของเนื้อหาสาระในประมวลสาระอยู่ในระดับ

ดีมาก

ดี

ปานกลาง

ปรับปรุง

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ปราณี สุคันธมาลย์)

ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเนื้อหา

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

แบบประเมินเนื้อหาสาระในประมวลสาระ
(สำหรับผู้ทรงคุณวุฒิด้านเนื้อหา)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

สำหรับนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

คำชี้แจง โปรดประเมินระดับคุณภาพของเนื้อหาในประมวลสาระ โดยกาเครื่องหมาย ✓ ในระดับ
ที่ท่านเห็นสมควร

รายการประเมิน	ระดับการประเมิน				ข้อเสนอแนะ
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	ปรับปรุง	
1. เนื้อหาที่เสนอครอบคลุมวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้					
2. เนื้อหามีความถูกต้อง					
3. เนื้อหามีความทันสมัย					
4. เรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก					
5. ภาษาที่เขียนในเนื้อหาเข้าใจง่าย					
6. ภาพประกอบสอดคล้องกับเนื้อหา					
7. เนื้อหาให้ความรู้ เรื่อง การขายเบื้องต้น ได้ครบถ้วน เหมาะสมกับนักเรียน					
8. เนื้อหานำไปใช้ในการจัดการขายเบื้องต้นได้					

โดยภาพรวมคุณภาพของเนื้อหาสาระในประมวลสาระอยู่ในระดับ

ดีมาก

ดี

ปานกลาง

ปรับปรุง

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ปราณี สุกันธมาลย์)

ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเนื้อหา

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

แบบประเมินเนื้อหาสาระในประมวลสาระ

(สำหรับผู้ทรงคุณวุฒิด้านเนื้อหา)

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

สำหรับนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

คำชี้แจง โปรดประเมินระดับคุณภาพของเนื้อหาในประมวลสาระ โดยกาเครื่องหมาย ✓ ในระดับ
ที่ท่านเห็นสมควร

รายการประเมิน	ระดับการประเมิน				ข้อเสนอแนะ
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	ปรับปรุง	
1. เนื้อหาที่เสนอครอบคลุมวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้					
2. เนื้อหามีความถูกต้อง					
3. เนื้อหามีความทันสมัย					
4. เรียงลำดับเนื้อหาจากง่ายไปหายาก					
5. ภาษาที่เขียนในเนื้อหาเข้าใจง่าย					
6. ภาพประกอบสอดคล้องกับเนื้อหา					
7. เนื้อหาให้ความรู้ เรื่อง การบัญชีเบื้องต้น ได้ครบถ้วน เหมาะสมกับนักเรียน					
8. เนื้อหานำไปใช้ในการจัดทำรายงานทางบัญชีได้					

โดยภาพรวมคุณภาพของเนื้อหาสาระในประมวลสาระอยู่ในระดับ

ดีมาก

ดี

ปานกลาง

ปรับปรุง

ลงชื่อ.....

(อาจารย์จตุรภัทร วงศ์ศิริสถาพร)

ผู้ทรงคุณวุฒิด้านเนื้อหา

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

แบบประเมิน

แบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์

สำหรับผู้ทรงคุณวุฒิด้านวัดและประเมินผลทางการศึกษา

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

สำหรับนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ

คำชี้แจง โปรดประเมินคุณภาพของชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ ตามความคิดเห็นของท่าน

โดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ประเมิน

ลำดับ ที่	รายการประเมิน	ระดับความคิดเห็น				ข้อเสนอแนะ
		ดีมาก	ดี	ปาน กลาง	ปรับปรุง	
1	คำถามครอบคลุมวัตถุประสงค์					
2	คำถามครอบคลุมสิ่งที่ประเมิน					
3	คำถามชัดเจน					
4	ใช้ภาษาอ่านแล้วเข้าใจง่าย					

โดยภาพรวมการประเมินคุณภาพของแบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อาชีวศึกษาจังหวัดลำปาง อยู่ในเกณฑ์ใด

ดีมาก

ดี

ปานกลาง

ปรับปรุง

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(อาจารย์วาลี บุญยะไวโรจน์)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

ภาคผนวก ก

ตารางวิเคราะห์วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม

ตารางที่ 1 แสดงการวิเคราะห์วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมหน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาด
เบื้องต้น

ลำดับ ที่	วัตถุประสงค์	พฤติกรรม						ขอบเขต เนื้อหา
		ความรู้	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	การวิเคราะห์	การสังเคราะห์	การประเมินค่า	
1	นักเรียนสามารถอธิบาย ความหมายของการตลาดได้	/ (1,1)						ความหมาย และ ความสำคัญของ การตลาด
2	นักเรียนสามารถบอก ความสำคัญของการตลาดได้		/ (2,3)					ความหมาย และ ความสำคัญของ การตลาด
3	นักเรียนสามารถบอกหน้าที่ของ การตลาดได้		/ (4,5)					หน้าที่ของ การตลาด
4	นักเรียนสามารถบอก สภาพแวดล้อมทางการตลาดได้		/ (6,6)					สภาพแวดล้อม ทางการตลาด
5	นักเรียนสามารถวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมทางการตลาดได้				/ (7,7)			สภาพแวดล้อม ทางการตลาด
6	นักเรียนสามารถบอก กระบวนการจัดการทางการ ตลาดได้		/ (8,9)					กระบวนการ จัดการทางการ ตลาด
7	นักเรียนสามารถกำหนด กระบวนการทางการตลาดได้			/ (10,10)				กระบวนการ จัดการทางการ ตลาด
รวม		1	7	1	1			(10)

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมหน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ลำดับ ที่	วัตถุประสงค์	พฤติกรรม						ขอบเขต เนื้อหา
		ความรู้	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	การวิเคราะห์	การสังเคราะห์	การประเมินค่า	
1	นักเรียนสามารถอธิบาย ความหมายของการขายได้		/ (1,1)					ความหมายและ ประเภทของการ ขาย
2	นักเรียนสามารถบอกประเภท ของการขายได้	/ (2,2)						ความหมายและ ประเภทของการ ขาย
3	นักเรียนสามารถบอก คุณสมบัติของผู้บริหารการ ขายได้	/ (3,3)						คุณสมบัติและ จรรยาบรรณใน อาชีพการขาย
4	นักเรียนบอกจรรยาบรรณใน อาชีพการขายได้	/ (4,4)						คุณสมบัติและ จรรยาบรรณใน อาชีพการขาย
5	นักเรียนสามารถอธิบาย กระบวนการขายได้		/// (5,6,7)					กระบวนการขาย และเครื่องมือ ช่วยในการขาย
6	นักเรียนสามารถบอกเทคนิค ตามทฤษฎีของ AIDAS ได้	/ (8,8)						การเสนอขาย สินค้า
7	นักเรียนสามารถบอกเทคนิค 4C สำหรับพนักงานขายได้	/ (9,9)						การเสนอขาย สินค้า
8	นักเรียนสามารถบอกเครื่องมือ ช่วยในการขายได้	/ (10,10)						การเสนอขาย สินค้า
	รวม	6	4	-	-	-	-	(10)

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมหน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำ
รายงานทางบัญชี

ลำดับ ที่	วัตถุประสงค์							ทักษะ พิสัย	ขอบเขตเนื้อหา
		ความรู้	ความเข้าใจ	การไปใช้	การวิเคราะห์	การสังเคราะห์	การประเมินค่า		
1	นักเรียนสามารถบอก ความหมายของการบัญชีได้	/ (1,1)							แนวคิดเกี่ยวกับ การบัญชี
2	นักเรียนสามารถบอก ประโยชน์ของการบัญชีได้		/ (2,2)						แนวคิดเกี่ยวกับ การบัญชี
3	นักเรียนสามารถอธิบาย ความหมายของรายการบัญชีได้	/ (3,3)							แนวคิดเกี่ยวกับ การบัญชี
4	นักเรียนสามารถบอก หมวดหมู่ของรายการบัญชีได้		/ (4,4)						แนวคิดเกี่ยวกับ รายการบัญชี
5	นักเรียนวิเคราะห์รายการ บัญชีได้				/ (5,5)				แนวคิดเกี่ยวกับ รายการบัญชี
6	นักเรียนสามารถอธิบาย ความหมายของงบกำไร ขาดทุนได้		/ (6,6)						แนวคิดเกี่ยวกับ รายการบัญชี
7	นักเรียนสามารถบอก ความหมายของงบดุลได้	/ (7,7)							การจัดทำงบดุล
8	นักเรียนสามารถอธิบาย รูปแบบของงบดุลได้		/ (8,8)						การจัดทำงบดุล
9	นักเรียนสามารถจัดทำงบดุลได้						/		การจัดทำงบดุล
10	นักเรียนสามารถบอก ความหมายของงบกำไร ขาดทุนได้	/ (9,9)							การจัดทำงบกำไร ขาดทุน
11	นักเรียนสามารถอธิบาย รูปแบบของกำไรขาดทุนได้		/ (10,10)						การจัดทำงบกำไร ขาดทุน
12	นักเรียนสามารถจัดทำงบ กำไรขาดทุนได้						/		การจัดทำงบกำไร ขาดทุน
รวม		4	5		1				(10)

ภาคผนวก ง

**ตารางค่าความยากง่าย ค่าอำนาจจำแนก และค่าความเที่ยงของแบบทดสอบ
ก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์**

การวิเคราะห์คุณภาพของแบบทดสอบ การวิเคราะห์คุณภาพของแบบทดสอบ ก่อนเผชิญประสบการณ์และแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์ ผู้วิจัยได้หาค่าความยากง่าย แบบทดสอบ (P) ค่าอำนาจจำแนกของแบบทดสอบ (r) และค่าความเที่ยงของแบบทดสอบ ดังนี้ (สมบูรณ์ ชิตพงษ์ 2545 : 588)

1) ค่าความยากง่ายของแบบทดสอบ(P) ทั้งตัวถูกและตัวลวง ใช้สูตร

$$P = \frac{P_H + P_L}{N_H + N_L}$$

2) ค่าอำนาจจำแนกของแบบทดสอบ (r) สำหรับตัวถูก ใช้สูตร

$$r = \frac{H - L}{N_H \text{ หรือ } N_L}$$

3) ค่าอำนาจจำแนกของแบบทดสอบ (r) สำหรับตัวลวง ใช้สูตร

$$r = \frac{L - H}{N_H \text{ หรือ } N_L}$$

เมื่อ	P	คือ	ดัชนีความยากง่ายของข้อทดสอบรายข้อ
	r	คือ	ดัชนีอำนาจจำแนกของข้อสอบรายข้อ
	P_H	คือ	จำนวนนักเรียนกลุ่มคะแนนสูงที่ตอบข้อสอบถูกต้อง
	P_L	คือ	จำนวนนักเรียนกลุ่มคะแนนต่ำที่ตอบข้อสอบถูกต้อง
	N_H	คือ	จำนวนนักเรียนกลุ่มคะแนนสูง
	N_L	คือ	จำนวนนักเรียนกลุ่มคะแนนต่ำ

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ค่าความยากง่าย (P) และค่าอำนาจจำแนก (r)

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์					วัตถุประสงค์ที่สัมพันธ์
ข้อที่	ค่าความยากง่าย (P)	ค่าอำนาจจำแนก (r)	ผลการวิเคราะห์ข้อสอบ		
			ใช้	ไม่ใช้	
1	0.07	0.69		✓	
*2	0.80	0.24	✓		ความรู้
3	0.93	-0.04		✓	
*4	0.46	0.39	✓		เข้าใจ
*5	0.23	0.50	✓		เข้าใจ
6	0.82	0.05		✓	
7	0.84	0.03		✓	
*8	0.30	0.58	✓		เข้าใจ
9	0.41	0.22	✓		
*10	0.50	0.30	✓		เข้าใจ
*11	0.41	0.52	✓		เข้าใจ
12	0.91	0.32		✓	
*13	0.34	0.33	✓		วิเคราะห์
14	0.30	0.27	✓		
15	0.93	-0.35		✓	
*16	0.39	0.34	✓		เข้าใจ
*17	0.23	0.43	✓		เข้าใจ
18	0.75	0.40	✓		
19	0.93	0.13		✓	
*20	0.36	0.29	✓		นำไปใช้

แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

ข้อที่นำมาใช้มีค่า P อยู่ระหว่าง 0.23 - 0.80

r อยู่ระหว่าง 0.22 - 0.58

แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์					วัตถุประสงค์ที่สัมพันธ์
ข้อที่	ค่าความยากง่าย (P)	ค่าอำนาจจำแนก (r)	ผลการวิเคราะห์ข้อสอบ		
			ใช้	ไม่ใช้	
1	0.30	0.39	✓		
*2	0.39	0.26	✓		ความรู้
3	0.98	-0.02		✓	
*4	0.61	0.42	✓		เข้าใจ
*5	0.27	0.43	✓		เข้าใจ
6	1.00	0.00		✓	
7	0.34	0.31	✓		
*8	0.50	0.32	✓		เข้าใจ
9	0.84	-0.16		✓	
*10	0.43	0.29	✓		เข้าใจ
*11	0.64	0.22	✓		เข้าใจ
12	0.82	0.27		✓	
*13	0.46	0.48	✓		วิเคราะห์
14	0.57	0.33	✓		
15	0.82	0.27		✓	
*16	0.36	0.37	✓		เข้าใจ
*17	0.46	0.53	✓		เข้าใจ
18	0.57	0.47	✓		
19	0.55	0.43	✓		
*20	0.27	0.41	✓		นำไปใช้

แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

ข้อที่นำมาใช้มีค่า P อยู่ระหว่าง 0.27 - 0.64

r อยู่ระหว่าง 0.22 - 0.53

เครื่องหมาย * หมายถึงข้อสอบที่เลือก

ตารางที่ 5 แสดงการวิเคราะห์ค่าความยากง่าย (P) และค่าอำนาจจำแนก (r)

หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์					วัตถุประสงค์ด้าน
ข้อที่	ค่าความยากง่าย (P)	ค่าอำนาจจำแนก (r)	ผลการวิเคราะห์ข้อสอบ		
			ใช้	ไม่ใช้	
*1	0.30	0.54	✓		เข้าใจ
2	0.80	0.14		✓	
*3	0.73	0.24	✓		ความรู้
4	0.18	0.54		✓	
*5	0.50	0.51	✓		ความรู้
*6	0.48	0.39	✓		ความรู้
7	0.09	0.29		✓	
*8	0.61	0.30	✓		ความรู้
*9	0.32	0.35	✓		เข้าใจ
10	0.25	0.10		✓	
*11	0.68	0.20	✓		เข้าใจ
12	0.11	0.64		✓	
13	0.57	-0.02		✓	
*14	0.20	0.41	✓		เข้าใจ
15	0.98	0.14		✓	
16	0.11	0.43		✓	ความรู้
17	0.96	-0.21		✓	
*18	0.30	0.30	✓		ความรู้
19	0.93	-0.01		✓	
*20	0.32	0.35	✓		ความรู้

แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

ข้อที่นำมาใช้มีค่า P อยู่ระหว่าง 0.20- 0.73

r อยู่ระหว่าง 0.20 – 0.54

แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์					วัตถุประสงค์ด้าน
ข้อที่	ค่าความยากง่าย (P)	ค่าอำนาจจำแนก (r)	ผลการวิเคราะห์ข้อสอบ		
			ใช้	ไม่ใช้	
*1	0.64	0.34	✓		เข้าใจ
2	0.87	0.30		✓	
*3	0.61	0.29	✓		ความรู้
4	0.89	0.24		✓	
*5	0.25	0.48	✓		ความรู้
*6	0.41	0.38	✓		ความรู้
7	0.36	0.67	✓		
*8	0.64	0.52	✓		ความรู้
*9	0.73	0.48	✓		เข้าใจ
10	0.52	0.43	✓		
*11	0.52	0.43	✓		เข้าใจ
12	0.80	0.28	✓		
13	0.43	0.25	✓		
*14	0.73	0.43	✓		เข้าใจ
15	0.73	-0.22		✓	
16	0.96	0.12		✓	ความรู้
17	0.96	0.37		✓	
*18	0.28	0.41	✓		ความรู้
19	0.09	0.50		✓	
*20	0.46	0.24	✓		ความรู้

แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

ข้อที่นำมาใช้มีค่า P อยู่ระหว่าง 0.25 - 0.80

r อยู่ระหว่าง 0.24 – 0.52

เครื่องหมาย * หมายถึงข้อสอบที่เลือก

ตารางที่ 6 แสดงการวิเคราะห์ค่าความยากง่าย (P) และค่าอำนาจจำแนก (r)

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์					วัตถุประสงค์ที่สืบด้าน
ข้อที่	ค่าความยากง่าย (P)	ค่าอำนาจจำแนก (r)	ผลการวิเคราะห์ข้อสอบ		
			ใช่	ไม่ใช่	
*1	0.57	0.40	✓		ความรู้
2	0.98	-0.31		✓	
*3	0.80	0.23	✓		เข้าใจ
4	0.36	0.26	✓		
*5	0.59	0.25	✓		ความรู้
6	0.86	0.12		✓	
7	0.93	0.24		✓	
*8	0.63	0.48	✓		เข้าใจ
*9	0.41	0.39	✓		เข้าใจ
10	0.52	0.28	✓		
11	0.82	0.27		✓	
*12	0.50	0.36	✓		วิเคราะห์
*13	0.34	0.29	✓		ความรู้
14	0.73	0.27	✓		
*15	0.55	0.50	✓		เข้าใจ
16	0.18	0.37		✓	
*17	0.32	0.41	✓		ความรู้
18	0.87	-0.07		✓	
*19	0.57	0.40	✓		เข้าใจ
20	0.09	0.63		✓	

แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์					วัตถุประสงค์ที่สืบด้าน
ข้อที่	ค่าความยากง่าย (P)	ค่าอำนาจจำแนก (r)	ผลการวิเคราะห์ข้อสอบ		
			ใช่	ไม่ใช่	
*1	0.64	0.31	✓		ความรู้
2	0.64	0.11		✓	
*3	0.57	0.29	✓		เข้าใจ
4	0.55	0.15		✓	
*5	0.66	0.38	✓		ความรู้
6	0.77	-0.03		✓	
7	0.84	0.07		✓	
*8	0.59	0.38	✓		เข้าใจ
*9	0.71	0.35	✓		เข้าใจ
10	0.59	0.44	✓		
11	0.68	0.18		✓	
*12	0.59	0.25	✓		วิเคราะห์
*13	0.30	0.22	✓		ความรู้
14	0.64	0.36	✓		
*15	0.27	0.38	✓		เข้าใจ
16	0.25	0.47	✓		
*17	0.34	0.68	✓		ความรู้
18	0.38	0.35	✓		
*19	0.30	0.58	✓		เข้าใจ
20	0.23	0.37	✓		

แบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

ข้อที่นำมาใช้มีค่า P อยู่ระหว่าง 0.32 - 0.73

r อยู่ระหว่าง 0.23 - 0.50

แบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

ข้อที่นำมาใช้มีค่า P อยู่ระหว่าง 0.23 - 0.71

r อยู่ระหว่าง 0.20 - 0.58

เครื่องหมาย * หมายถึงข้อสอบที่เลือก

3) ค่าความเที่ยงของแบบทดสอบ ใช้สูตรของ คูเดอร์ ริชาร์ดสัน (Kuder – Richardson) KR20 (สมบูรณ ชิตพงษ์ 2540 : 559-600)

$$r_{tt} = \frac{K}{K-1} \left\{ 1 - \frac{\sum pq}{S^2} \right\}$$

เมื่อ r_{tt}	คือ	ค่าความเที่ยง
K	คือ	จำนวนข้อสอบในแบบทดสอบ
p	คือ	สัดส่วนของนักเรียนที่ตอบถูกในแต่ละข้อ
q	คือ	สัดส่วนของนักเรียนที่ตอบผิดในแต่ละข้อ
S^2	คือ	ค่าความแปรปรวนของแบบทดสอบทั้งฉบับ

ตารางที่ 7 ค่าความเที่ยง (r_{tt}) ของแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

คนที่	ข้อที่1	ข้อที่2	ข้อที่3	ข้อที่4	ข้อที่5	ข้อที่6	ข้อที่7	ข้อที่8	ข้อที่9	ข้อที่10	X	X ²
1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	9	81
2	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	8	64
3	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	8	64
4	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	8	64
5	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	7	49
6	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	7	49
7	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	7	49
8	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	7	49
9	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	7	49
10	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	7	49
11	1	1	0	1	1	0	1	0	0	1	6	36
12	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1	4	16
13	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	4
14	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	4
15	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	2	4
16	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	4
17	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	4
18	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	4
19	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	4
20	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	4
21	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	2	4
22	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	2	4
23	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	2	4
24	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1
E	19	11	10	11	18	10	6	6	6	11	108	664
p	0.86	0.50	0.45	0.50	0.82	0.45	0.27	0.27	0.27	0.50		
q	0.14	0.50	0.55	0.50	0.18	0.55	0.73	0.73	0.73	0.50		
pq	0.12	0.25	0.25	0.25	0.15	0.25	0.20	0.20	0.20	0.25	2.11	

$$\sum pq = 2.11$$

$$S^2 = 7.42$$

$$r_{tt} = 0.80$$

แทนค่าสูตร การหาค่าความเที่ยง (r_u) ของแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } S^2 &= \frac{664}{24} - \left[\frac{108}{24} \right]^2 \\ &= 27.67 - 20.25 \\ S^2 &= 7.42 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } r_u &= \frac{10}{10-1} \times \left\{ 1 - \frac{2.11}{7.42} \right\} \\ &= 1.11 \times \{1 - 0.28\} \\ &= 1.11 \times 0.72 \\ &= 0.80 \end{aligned}$$

ตารางที่ 8 ค่าความเที่ยง (r_{tt}) ของแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

คนที่	ข้อที่1	ข้อที่2	ข้อที่3	ข้อที่4	ข้อที่5	ข้อที่6	ข้อที่7	ข้อที่8	ข้อที่9	ข้อที่10	X	X ²
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	100
2	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	8	64
3	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	7	49
4	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	7	49
5	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	7	49
6	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	7	49
7	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	6	36
8	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	6	36
9	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	6	36
10	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	6	36
11	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	6	36
12	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	6	36
13	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	3	9
14	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	4
15	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	2	4
16	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	2	4
17	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	2	4
18	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	2	4
19	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	2	4
20	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	2	4
21	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	2	4
22	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	2	4
23	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	2	4
24	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	2	4
E	7	12	10	10	13	19	10	5	11	10	107	629
p	0.16	0.27	0.23	0.23	0.30	0.43	0.23	0.11	0.25	0.23		
q	0.84	0.73	0.77	0.77	0.70	0.57	0.77	0.89	0.75	0.77		
pq	0.13	0.20	0.18	0.18	0.21	0.25	0.18	0.10	0.19	0.18	1.78	

$$\sum pq = 1.78$$

$$S^2 = 6.32$$

$$r_{tt} = 0.80$$

แทนค่าสูตร การหาค่าความเที่ยง (r_u) ของแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } S^2 &= \frac{629}{24} - \left[\frac{107}{24} \right]^2 \\ &= 26.21 - 19.89 \\ S^2 &= 6.32 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } r_u &= \frac{10}{10-1} \times \left\{ 1 - \frac{1.78}{6.32} \right\} \\ &= 1.11 \times \{1 - 0.28\} \\ &= 1.11 \times 0.72 \\ &= 0.80 \end{aligned}$$

ตารางที่ 9 ค่าความเที่ยง (r_{tt}) ของแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

คนที่	ข้อที่1	ข้อที่2	ข้อที่3	ข้อที่4	ข้อที่5	ข้อที่6	ข้อที่7	ข้อที่8	ข้อที่9	ข้อที่10	X	X ²
1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	81
2	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	7	49
3	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	7	49
4	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	6	36
5	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	6	36
6	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	7	49
7	0	1	1	0	1	0	1	0	1	0	5	25
8	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	5	25
9	1	1	1	0	1	0	0	0	0	1	5	25
10	1	1	1	0	1	0	0	1	0	0	5	25
11	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	4	16
12	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	4	16
13	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	3	9
14	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	3	9
15	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	3	9
16	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	2	4
17	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	3	9
18	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	3	9
19	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	2	4
20	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	3	9
21	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	2	4
22	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	3	9
23	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	2	4
24	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	2	4
E	7	14	12	5	18	8	20	5	8	4	101	515
p	0.16	0.32	0.27	0.11	0.41	0.18	0.45	0.11	0.18	0.09		
q	0.84	0.68	0.73	0.89	0.59	0.82	0.55	0.89	0.82	0.91		
pq	0.13	0.22	0.20	0.10	0.24	0.15	0.25	0.10	0.15	0.08	1.62	

$$\sum pq = 1.62$$

$$S^2 = 3.74$$

$$r_{tt} = 0.63$$

แทนค่าสูตร การหาค่าความเที่ยง (r_u) ของแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } S^2 &= \frac{515}{24} - \left[\frac{101}{24} \right]^2 \\ &= 21.46 - 17.72 \\ S^2 &= 3.74 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } r_u &= \frac{10}{10-1} \times \left\{ 1 - \frac{1.62}{3.74} \right\} \\ &= 1.11 \times \{1 - 0.43\} \\ &= 1.11 \times 0.57 \\ &= 0.63 \end{aligned}$$

ตารางที่ 10 ค่าความเที่ยง (r_{tt}) ของแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

คนที่	ข้อที่1	ข้อที่2	ข้อที่3	ข้อที่4	ข้อที่5	ข้อที่6	ข้อที่7	ข้อที่8	ข้อที่9	ข้อที่10	X	X ²
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	100
2	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	9	81
3	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	9	81
4	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	9	81
5	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	8	64
6	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	8	64
7	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	7	49
8	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	7	49
9	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	7	49
10	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	7	49
11	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	7	49
12	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	7	49
13	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	5	25
14	1	0	0	0	1	0	1	0	1	1	5	25
15	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	5	25
16	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	4	16
17	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	4	16
18	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	4	16
19	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	4	16
20	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	4	16
21	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	4	16
22	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	4	16
23	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	3	9
24	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	3	9
E	14	7	11	17	20	15	12	4	22	22	144	970
p	0.32	0.16	0.25	0.39	0.45	0.34	0.27	0.09	0.50	0.50		
q	0.68	0.84	0.75	0.61	0.55	0.66	0.73	0.91	0.50	0.50		
pq	0.22	0.13	0.19	0.24	0.25	0.22	0.20	0.08	0.25	0.25	2.03	

$$\begin{aligned} \sum pq &= 2.03 \\ S^2 &= 4.42 \\ r_{tt} &= 0.60 \end{aligned}$$

แทนค่าสูตร การหาค่าความเที่ยง (r_u) ของแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } S^2 &= \frac{970}{24} - \left[\frac{144}{24} \right]^2 \\ &= 40.42 - 36 \\ S^2 &= 4.42 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } r_u &= \frac{10}{10-1} \times \left\{ 1 - \frac{2.03}{4.42} \right\} \\ &= 1.11 \times \{1 - 0.46\} \\ &= 1.11 \times 0.54 \\ &= 0.60 \end{aligned}$$

ตารางที่ 11 ค่าความเที่ยง (r_h) ของแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

คนที่	ข้อที่1	ข้อที่2	ข้อที่3	ข้อที่4	ข้อที่5	ข้อที่6	ข้อที่7	ข้อที่8	ข้อที่9	ข้อที่10	X	X ²
1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	9	81
2	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	9	81
3	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	9	81
4	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	9	81
5	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	8	64
6	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	7	49
7	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	7	49
8	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	7	49
9	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	7	49
10	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	6	36
11	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	6	36
12	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	6	36
13	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	4	16
14	1	0	1	0	0	0	1	0	1	1	5	25
15	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	4	16
16	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	4	16
17	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	4	16
18	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	4	16
19	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	4	16
20	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	3	9
21	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	3	9
22	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	2	4
23	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	2	4
24	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	4
E	18	11	17	9	15	10	14	11	12	14	131	843
p	0.41	0.25	0.39	0.20	0.34	0.23	0.32	0.25	0.27	0.32		
q	0.59	0.75	0.61	0.80	0.66	0.77	0.68	0.75	0.73	0.68		
pq	0.24	0.19	0.24	0.16	0.22	0.18	0.22	0.19	0.20	0.22	2.05	

$$\sum pq = 2.05$$

$$S^2 = 5.32$$

$$r_h = 0.68$$

แทนค่าสูตร การหาค่าความเที่ยง (r_u) ของแบบทดสอบก่อนเผชิญประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } S^2 &= \frac{843}{24} - \left[\frac{131}{24} \right]^2 \\ &= 35.13 - 29.81 \\ S^2 &= 5.32 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } r_u &= \frac{10}{10-1} \times \left\{ 1 - \frac{2.05}{5.32} \right\} \\ &= 1.11 \times \{1 - 0.39\} \\ &= 1.11 \times 0.61 \\ &= 0.68 \end{aligned}$$

ตารางที่ 12 ค่าความเที่ยง (r_{tt}) ของแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์

หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

คนที่	ข้อที่1	ข้อที่2	ข้อที่3	ข้อที่4	ข้อที่5	ข้อที่6	ข้อที่7	ข้อที่8	ข้อที่9	ข้อที่10	X	X ²
1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	9	81
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	100
3	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	9	81
4	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	8	64
5	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	8	64
6	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	8	64
7	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	7	49
8	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	8	64
9	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	7	49
10	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	6	36
11	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	6	36
12	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	6	36
13	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	3	9
14	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	3	9
15	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	4	16
16	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	3	9
17	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	4	16
18	0	0	0	1	1	0	1	0	1	0	4	16
19	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	4	16
20	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	4	16
21	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	4	16
22	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	3	9
23	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	3	9
24	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	3	9
E	12	10	18	17	17	10	15	8	9	18	134	874
p	0.27	0.23	0.41	0.39	0.39	0.23	0.34	0.18	0.20	0.41		
q	0.73	0.77	0.59	0.61	0.61	0.77	0.66	0.82	0.80	0.59		
pq	0.20	0.18	0.24	0.24	0.24	0.18	0.22	0.15	0.16	0.24	2.04	

$$\sum pq = 2.04$$

$$S^2 = 5.28$$

$$r_{tt} = 0.68$$

แทนค่าสูตร การหาค่าความเที่ยง (r_u) ของแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } S^2 &= \frac{874}{24} - \left[\frac{134}{24} \right]^2 \\ &= 36.42 - 31.14 \\ S^2 &= 5.28 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } r_u &= \frac{10}{10-1} \times \left\{ 1 - \frac{2.04}{5.28} \right\} \\ &= 1.11 \times \{1 - 0.39\} \\ &= 1.11 \times 0.61 \\ &= 0.68 \end{aligned}$$

ภาคผนวก จ

**ตารางคะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ ระหว่างเผชิญประสบการณ์ และหลังเผชิญประสบการณ์
ในการทดลองแบบเดี่ยว แบบกลุ่ม และแบบภาคสนาม**

การหาค่าประสิทธิภาพ (E_1 / E_2) มีดังนี้

จากสูตร

$$E_1 = \frac{\sum X}{\frac{N}{A}} \times 100$$

เมื่อ	E_1	คือ	ค่าประสิทธิภาพของกระบวนการ
	$\sum X$	คือ	คะแนนรวมของงานที่กำหนดให้ทำระหว่างเผชิญ ประสบการณ์
	A	คือ	คะแนนเต็มรวมของงานที่กำหนดให้ทำระหว่างเผชิญ ประสบการณ์
	N	คือ	จำนวนนักเรียน

$$E_2 = \frac{\sum F}{\frac{N}{B}} \times 100$$

เมื่อ	E_2	คือ	ค่าประสิทธิภาพของผลลัพธ์
	$\sum F$	คือ	คะแนนรวมของแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์
	B	คือ	คะแนนเต็มรวมของแบบทดสอบหลังเผชิญประสบการณ์
	N	คือ	จำนวนนักเรียน

ตารางที่ 13 คะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ ระหว่างเผชิญประสบการณ์
และหลังเผชิญประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น ใน
การทดสอบประสิทธิภาพแบบเดี่ยว

ลำดับที่	คะแนน ทดสอบก่อน เผชิญ ประสบการณ์ (10)	คะแนนระหว่างเผชิญประสบการณ์				คะแนน ทดสอบหลัง เผชิญ ประสบการณ์ (10)
		แบบฝึกหัด (5)	ชิ้นงาน (3)	พฤติกรรม (2)	รวม (10)	
1	2	1.5	2	2	5.5	6
2	4	2.5	2	2	6.5	5
3	3	2.5	2	2	6.5	7
รวม	9	6.5	6	6	18.5	18
\bar{x}	3.00	2.17	2.00	2.00	6.17	6.00
S.D.	1.00	0.58	0.00	0.00	0.58	1.00
	ค่าประสิทธิภาพ				$E_2 = 61.70$	$E_2 = 60.00$

แทนค่า

$$E_1 = \frac{18.5}{3} \times 100$$

$$E_1 = \frac{6.17}{10} \times 100$$

$$\therefore E_1 = 61.70$$

แทนค่า

$$E_2 = \frac{18}{3} \times 100$$

$$E_2 = \frac{6.00}{10} \times 100$$

$$\therefore E_2 = 60.00$$

$$E_1/E_2 = 61.70/60.00$$

ตารางที่ 14 คะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ ระหว่างเผชิญประสบการณ์
และหลังเผชิญประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น
ในการทดสอบประสิทธิภาพแบบเดี่ยว

ลำดับที่	คะแนน ทดสอบก่อน เผชิญ ประสบการณ์ (10)	คะแนนระหว่างเผชิญประสบการณ์				คะแนน ทดสอบหลัง เผชิญ ประสบการณ์ (10)
		แบบฝึกหัด (5)	ชิ้นงาน (3)	พฤติกรรม (2)	รวม (10)	
1	6	4	2	2	8	8
2	5	3.5	2	2	7.5	7
3	2	3	2	2	7	6
รวม	13	10.5	6	6	22.5	21
\bar{x}	4.33	3.50	2.00	2.00	7.50	7.00
S.D.	2.08	0.50	0.00	0.00	0.50	1.00
	ค่าประสิทธิภาพ				$E_1 = 75.00$	$E_2 = 70.00$

แทนค่า

$$E_1 = \frac{22.5}{10} \times 100$$

$$E_1 = \frac{7.50}{10} \times 100$$

$$\therefore E_1 = 75.00$$

แทนค่า

$$E_2 = \frac{21}{10} \times 100$$

$$E_2 = \frac{7.00}{10} \times 100$$

$$\therefore E_2 = 70.00$$

$$E_1 / E_2 = 75.00 / 70.00$$

ตารางที่ 15 คะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ ระหว่างเผชิญประสบการณ์
และหลังเผชิญประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี
ในการทดสอบประสิทธิภาพแบบเดี่ยว

ลำดับที่	คะแนนทดสอบก่อน เผชิญประสบการณ์ (10)			คะแนนระหว่างเผชิญประสบการณ์				คะแนนทดสอบหลัง เผชิญประสบการณ์ (10)		
				แบบฝึกหัด (5)	ชิ้นงาน(3)	พฤติกรรม (2)	รวม (10)			
	ทฤษฎี	อัตรณ์	รวม					ทฤษฎี	อัตรณ์	รวม
1	3	1	4	2.5	2	2	6.5	4	3	7
2	4	3	7	3.5	2	2	7.5	4	3	7
3	4	0	4	3.5	2	2	7.5	4	3	7
รวม			15	9.5	6	6	21.5	21		
\bar{x}			5.00	3.17	2.00	2.00	7.17	7.00		
S.D.			1.73	0.58	0.00	0.00	0.58	0.00		
ค่าประสิทธิภาพ							$E_1 = 71.70$	$E_2 = 70.00$		

แทนค่า

$$E_1 = \frac{21.5}{10} \times 100$$

$$E_1 = \frac{7.17}{10} \times 100$$

$$\therefore E_1 = 71.70$$

แทนค่า

$$E_2 = \frac{21}{10} \times 100$$

$$E_2 = \frac{7.00}{10} \times 100$$

$$\therefore E_2 = 70.00$$

$$E_1/E_2 = 71.70/70.00$$

ตารางที่ 16 คะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ ระหว่างเผชิญประสบการณ์
และหลังเผชิญประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น ใน
การทดสอบประสิทธิภาพแบบกลุ่ม

กลุ่มที่	ลำดับที่	คะแนน ทดสอบก่อน เผชิญ ประสบการณ์ (10)	คะแนนระหว่างเผชิญประสบการณ์				คะแนน ทดสอบหลัง เผชิญ ประสบการณ์ (10)
			แบบฝึกหัด (5)	ชิ้นงาน (3)	พฤติกรรม (2)	รวม (10)	
1	1	3	4	2	2	8	7
	2	1	3	2	2	7	7
	3	3	3	2	2	7	7
	4	4	4	2	2	8	7
2	5	2	3	2	2	7	8
	6	2	3	2	2	7	7
	7	3	3	2	2	7	8
	8	3	4	2	2	8	7
	รวม	21	27	16	16	59	58
	\bar{x}	2.63	3.38	2.00	2.00	7.38	7.25
	S.D.	0.92	0.52	0.00	0.00	0.52	0.46
		ค่าประสิทธิภาพ				$E_1 = 73.80$	$E_2 = 72.50$

แทนค่า

$$\begin{aligned} E_1 &= \frac{59}{10} \times 100 \\ E_1 &= \frac{7.38}{10} \times 100 \\ \therefore E_1 &= 73.80 \end{aligned}$$

แทนค่า

$$\begin{aligned} E_2 &= \frac{58}{10} \times 100 \\ E_2 &= \frac{7.25}{10} \times 100 \\ \therefore E_2 &= 72.50 \end{aligned}$$

$$E_1/E_2 = 73.80/72.50$$

ตารางที่ 17 คะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ ระหว่างเผชิญประสบการณ์
และหลังเผชิญประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น ในการ
ทดสอบประสิทธิภาพแบบกลุ่ม

กลุ่มที่	ลำดับที่	คะแนน ทดสอบก่อน เผชิญ ประสบการณ์ (10)	คะแนนระหว่างเผชิญประสบการณ์				คะแนน ทดสอบหลัง เผชิญ ประสบการณ์ (10)
			แบบฝึกหัด (5)	ชิ้นงาน (3)	พฤติกรรม (2)	รวม (10)	
1	1	3	2.5	3	2	7.5	8
	2	4	2.5	3	2	7.5	7
	3	3	2.5	3	2	7.5	7
	4	4	2.5	3	2	7.5	8
2	5	2	2.5	3	2	7.5	7
	6	3	2.5	3	2	7.5	7
	7	6	3	3	2	8	8
	8	5	2.5	3	2	7.5	7
	รวม	30	20.5	24	16	60.5	59
	\bar{x}	3.75	2.56	3.00	2.00	7.56	7.38
	S.D.	1.28	0.18	0.00	0.00	0.18	0.52
		ค่าประสิทธิภาพ				$E_1 = 75.60$	$E_2 = 73.80$

แทนค่า

$$\begin{aligned} E_1 &= \frac{60.5}{\frac{8}{10}} \times 100 \\ E_1 &= \frac{7.56}{10} \times 100 \\ \therefore E_1 &= 75.60 \end{aligned}$$

แทนค่า

$$\begin{aligned} E_2 &= \frac{59}{\frac{8}{10}} \times 100 \\ E_2 &= \frac{7.38}{10} \times 100 \\ \therefore E_2 &= 73.80 \end{aligned}$$

$$E_1/E_2 = 75.60/73.80$$

ตารางที่ 18 คะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ ระหว่างเผชิญประสบการณ์
และหลังเผชิญประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี
ในการทดสอบประสิทธิภาพแบบกลุ่ม

กลุ่มที่	ลำดับที่	คะแนนทดสอบก่อน เผชิญประสบการณ์ (10)			คะแนนระหว่างเผชิญประสบการณ์				คะแนนทดสอบหลัง เผชิญประสบการณ์ (10)		
					แบบฝึกหัด (5)	ชิ้นงาน (3)	พฤติกรรม (2)	รวม (10)			
		ทฤษฎี	อัตรณ์	รวม					ทฤษฎี	อัตรณ์	รวม
1	1	2	0	2	1.5	3	2	6.5	3	3	6
	2	3	2	5	3.5	3	2	8.5	4	4	8
	3	4	3	7	3.5	3	2	8.5	4	4	8
	4	2	1	3	2.5	3	2	7.5	4	5	9
2	5	4	1	5	2.5	3	2	7.5	4	3	7
	6	2	0	2	2.5	3	2	7.5	3	4	7
	7	3	0	3	2.5	3	2	7.5	4	3	7
	8	2	1	3	3.5	3	2	8.5	4	4	8
รวม				30	22	24	16	62	60		
\bar{x}				3.75	2.75	3.00	2.00	7.75	7.50		
S.D.				1.75	0.71	0.00	0.00	0.71	0.93		
ค่าประสิทธิภาพ								$E_1 = 77.50$	$E_2 = 75.00$		

แทนค่า

$$\begin{aligned} E_1 &= \frac{62}{10} \times 100 \\ E_1 &= \frac{7.75}{10} \times 100 \\ \therefore E_1 &= 77.50 \end{aligned}$$

แทนค่า

$$\begin{aligned} E_2 &= \frac{60}{10} \times 100 \\ E_2 &= \frac{7.50}{10} \times 100 \\ \therefore E_2 &= 75.00 \\ \\ E_1/E_2 &= 77.50/75.00 \end{aligned}$$

ตารางที่ 19 คะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ ระหว่างเผชิญประสบการณ์
และหลังเผชิญประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น
ในการทดสอบประสิทธิภาพแบบภาคสนาม

กลุ่มที่	ลำดับที่	คะแนน ทดสอบก่อน เผชิญ ประสบการณ์ (10)	คะแนนระหว่างเผชิญประสบการณ์				คะแนน ทดสอบหลัง เผชิญ ประสบการณ์ (10)
			แบบฝึกหัด (5)	ชิ้นงาน (3)	พฤติกรรม (2)	รวม (10)	
1	1	3	4	2.5	1.5	8	8
	2	3	4	2.5	1.5	8	8
	3	4	4	2.5	1.5	8	8
	4	5	4	2.5	1.5	8	8
2	5	2	5	2.5	1.5	9	8
	6	4	4	2.5	1.5	8	9
	7	5	3	2.5	1.5	7	8
	8	5	4	2.5	1.5	8	8
3	9	2	4	2.5	1.5	8	8
	10	4	4	2.5	1.5	8	7
	11	5	4	2.5	1.5	8	8
	12	2	4	2.5	1.5	8	7
4	13	3	5	2.5	1.5	9	9
	14	2	4	2.5	1.5	8	7
	15	3	4	2.5	1.5	8	8
	16	2	4	2.5	1.5	8	8
5	17	2	4	2.5	1.5	8	8
	18	6	5	2.5	1.5	9	9
	19	2	4	2.5	1.5	8	9
	20	3	4	2.5	1.5	8	8
	รวม	67	82	50	30	162	161
	\bar{x}	3.35	4.10	2.50	1.50	8.10	8.05
	S.D.	1.31	0.45	0.00	0.00	0.45	0.60
		ค่าประสิทธิภาพ				$E_1 = 81.10$	$E_2 = 80.50$

แทนค่า

$$\begin{aligned}
 E_1 &= \frac{162}{20} \times 100 \\
 E_1 &= \frac{8.10}{10} \times 100 \\
 \therefore E_1 &= 81.10
 \end{aligned}$$

แทนค่า

$$\begin{aligned}
 E_2 &= \frac{161}{20} \times 100 \\
 E_2 &= \frac{8.05}{10} \times 100 \\
 \therefore E_2 &= 80.50
 \end{aligned}$$

$$E_1/E_2 = 81.10/80.50$$

ตารางที่ 20 คะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ ระหว่างเผชิญประสบการณ์
และหลังเผชิญประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น ในการ
ทดสอบประสิทธิภาพแบบภาคสนาม

กลุ่มที่	ลำดับที่	คะแนน ทดสอบก่อน เผชิญ ประสบการณ์ (10)	คะแนนระหว่างเผชิญประสบการณ์				คะแนน ทดสอบหลัง เผชิญ ประสบการณ์ (10)
			แบบฝึกหัด (5)	ชิ้นงาน (3)	พฤติกรรม (2)	รวม (10)	
1	1	2	4	2.5	1.5	8	7
	2	3	4	2.5	1.5	8	8
	3	4	4	2.5	1.5	8	8
	4	2	3	2.5	1.5	7	7
2	5	2	3	2.5	1.5	7	9
	6	2	5	2.5	1.5	9	8
	7	5	4	2.5	1.5	8	8
	8	4	4	2.5	1.5	8	7
3	9	4	4	3	2	9	9
	10	4	3	3	2	8	7
	11	4	4	3	2	9	8
	12	3	4	3	2	9	8
4	13	4	3	2.5	1.5	7	8
	14	2	4	2.5	1.5	8	8
	15	2	4	2.5	1.5	8	8
	16	4	3	2.5	1.5	7	8
5	17	5	4	3	2	9	9
	18	3	5	3	2	10	9
	19	4	3	3	2	8	8
	20	5	4	3	2	9	10
	รวม	68	76	54	34	164	162
	\bar{x}	3.40	3.80	2.70	1.70	8.20	8.10
	S.D.	1.10	0.62	0.25	0.25	0.83	0.79
		ค่าประสิทธิภาพ				$E_1 = 82.00$	$E_2 = 81.00$

แทนค่า

$$\begin{aligned} E_1 &= \frac{164}{20} \times 100 \\ E_1 &= \frac{8.20}{10} \times 100 \\ \therefore E_1 &= 82.00 \end{aligned}$$

แทนค่า

$$\begin{aligned} E_2 &= \frac{162}{20} \times 100 \\ E_2 &= \frac{8.10}{10} \times 100 \\ \therefore E_2 &= 81.00 \\ \\ E_1/E_2 &= 82.00/81.00 \end{aligned}$$

ตารางที่ 21 คะแนนก่อนเผชิญประสบการณ์ ระหว่างเผชิญประสบการณ์
และหลังเผชิญประสบการณ์ หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี ใน
การทดสอบประสิทธิภาพแบบภาคสนาม

กลุ่มที่	ลำดับที่	คะแนนทดสอบก่อน เผชิญประสบการณ์ (10)			คะแนนระหว่างเผชิญประสบการณ์				คะแนนทดสอบหลัง เผชิญประสบการณ์ (10)		
					แบบฝึกหัด (5)	ชิ้นงาน (3)	พฤติกรรม (2)	รวม (10)			
		ทฤษฎี	อัตรณ์	รวม					ทฤษฎี	อัตรณ์	รวม
1	1	3	0	3	3	3	2	8	4	4	8
	2	2	0	2	3	3	2	8	4	3	7
	3	2	0	2	3	3	2	8	4	4	8
	4	4	1	5	3	3	2	8	4	4	8
2	5	4	2	6	3	3	2	8	4	4	8
	6	3	3	6	4	3	2	9	4	5	9
	7	3	2	5	3	3	2	8	4	4	8
	8	2	1	3	3	3	2	8	4	5	9
3	9	3	0	3	3	3	2	8	3	5	8
	10	3	2	5	4	3	2	9	4	4	8
	11	2	0	2	3	3	2	8	3	5	8
	12	2	0	2	3	3	2	8	4	4	8
4	13	1	1	2	4	3	2	9	4	4	8
	14	3	1	4	3	3	2	8	4	5	9
	15	2	1	3	4	3	2	9	3	5	8
	16	3	0	3	4	3	2	9	4	4	8
5	17	2	0	2	3	3	2	8	3	5	8
	18	2	1	3	3	3	2	8	4	5	9
	19	3	2	5	3	3	2	8	3	5	8
	20	3	1	4	3	3	2	8	3	5	8
รวม				70	65	60	40	165	163		
\bar{x}				3.50	3.25	3.00	2.00	8.25	8.15		
S.D.				1.40	0.44	0.00	0.00	0.44	0.49		
ค่าประสิทธิภาพ							$E_1 = 82.50$	$E_2 = 81.50$			

แทนค่า

$$\begin{aligned} E_1 &= \frac{165}{\frac{20}{10}} \times 100 \\ E_1 &= \frac{8.25}{10} \times 100 \\ \therefore E_1 &= 82.50 \end{aligned}$$

แทนค่า

$$\begin{aligned} E_2 &= \frac{163}{\frac{20}{10}} \times 100 \\ E_2 &= \frac{8.15}{10} \times 100 \\ \therefore E_2 &= 81.50 \end{aligned}$$

$$E_1/E_2 = 82.50/81.50$$

ภาคผนวก ฉ

ตารางคะแนนความก้าวหน้าของนักเรียน

การวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนทดสอบก่อนและหลังเผชิญ
 ประสบการณ์ใช้สูตร (William Sealy Gosset และ David Wechsler อ้างใน Glass, Gene V. และ
 Hopkins, Kenneth D., 1984 : 217 – 220 และ 240 - 242)

$$t = \frac{\sum D}{\sqrt{\frac{N \sum D^2 - (\sum D)^2}{(N-1)}}}$$

t คือ อัตราส่วนวิกฤต

$\sum D$ คือ ผลต่างของคะแนนแต่ละคู่

$\sum D^2$ คือ ผลรวมกำลังสองของความแตกต่างของคะแนนแต่ละคู่

N คือ จำนวนนักเรียน

ตารางที่ 22 คะแนนความก้าวหน้าของนักเรียนก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 14 การจัดการตลาดเบื้องต้น

ลำดับที่	คะแนนทดสอบ ก่อนเผชิญ ประสบการณ์ คะแนนเต็ม(10)	คะแนนทดสอบ หลังเผชิญ ประสบการณ์ คะแนนเต็ม(10)	คะแนน ความก้าวหน้า (D)	D ²
1	3	8	5	25
2	3	8	5	25
3	4	8	4	16
4	5	8	3	9
5	2	8	6	36
6	4	9	5	25
7	5	8	3	9
8	5	8	3	9
9	2	8	6	36
10	4	7	3	9
11	5	8	3	9
12	2	7	5	25
13	3	9	6	36
14	2	7	5	25
15	3	8	5	25
16	2	8	6	36
17	2	8	6	36
18	6	9	3	9
19	2	9	7	49
20	3	8	5	25
คะแนนรวม	67	161	94	474
คะแนนเฉลี่ย	3.35	8.05		
S.D.	1.31	0.60		

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } t &= \frac{94}{\sqrt{\frac{20(474) - (94)^2}{(20-1)}}} \\ t &= \frac{94}{\sqrt{\frac{9480 - 8836}{19}}} \\ t &= \frac{94}{\sqrt{\frac{644}{19}}} \\ t &= \frac{94}{5.82} \\ t &= 16.15 \end{aligned}$$

ตารางที่ 23 คะแนนความก้าวหน้าของนักเรียนก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 15 การจัดการขายเบื้องต้น

ลำดับที่	คะแนนทดสอบ ก่อนเผชิญ ประสบการณ์ คะแนนเต็ม(10)	คะแนนทดสอบ หลังเผชิญ ประสบการณ์ คะแนนเต็ม(10)	คะแนน ความก้าวหน้า (D)	D ²
1	2	7	5	25
2	3	8	5	25
3	4	8	4	16
4	2	7	5	25
5	2	9	7	49
6	2	8	6	36
7	5	8	3	9
8	4	7	3	9
9	4	9	5	25
10	4	7	3	9
11	4	8	4	16
12	3	8	5	25
13	4	8	4	16
14	2	8	6	36
15	2	8	6	36
16	4	8	4	16
17	5	9	4	16
18	3	9	6	36
19	4	8	4	16
20	5	10	5	25
คะแนนรวม	68	162	94	466
คะแนนเฉลี่ย	3.4	8.1		
S.D.	1.10	0.79		

$$\text{แทนค่า } t = \frac{94}{\sqrt{\frac{20(466) - (94)^2}{(20-1)}}$$

$$t = \frac{94}{\sqrt{\frac{9320 - 8836}{19}}}$$

$$t = \frac{94}{\sqrt{\frac{484}{19}}}$$

$$t = \frac{94}{5.05}$$

$$t = 18.61$$

ตารางที่ 24 คะแนนความก้าวหน้าของนักเรียนก่อนและหลังเผชิญประสบการณ์
หน่วยประสบการณ์ที่ 16 การจัดทำรายงานทางบัญชี

ลำดับที่	คะแนนทดสอบ ก่อนเผชิญ ประสบการณ์ คะแนนเต็ม(10)	คะแนนทดสอบ หลังเผชิญ ประสบการณ์ คะแนนเต็ม(10)	คะแนน ความก้าวหน้า (D)	D ²
1	3	8	5	25
2	2	7	5	25
3	2	8	6	36
4	5	8	3	9
5	6	8	2	4
6	6	9	3	9
7	5	8	3	9
8	3	9	6	36
9	3	8	5	25
10	5	8	3	9
11	2	8	6	36
12	2	8	6	36
13	2	8	6	36
14	4	9	5	25
15	3	8	5	25
16	3	8	5	25
17	2	8	6	36
18	3	9	6	36
19	5	8	3	9
20	4	8	4	16
คะแนนรวม	70	163	93	467
คะแนนเฉลี่ย	3.5	8.15		
S.D.	1.40	0.49		

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } t &= \frac{93}{\sqrt{\frac{20(467) - (93)^2}{(20-1)}}} \\ t &= \frac{93}{\sqrt{\frac{9340 - 8649}{19}}} \\ t &= \frac{93}{\sqrt{\frac{691}{19}}} \\ t &= \frac{93}{6.03} \quad t = 15.42 \end{aligned}$$

ภาคผนวก ข

ตารางแสดงความถี่คะแนนความคิดเห็นของนักเรียน

ตารางที่ 25 ค่าความถี่แสดงความคิดเห็นของนักเรียนที่มีต่อชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ วิชา
การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ

ข้อที่	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{x}	S.D.
1.	การสอนโดยครูช่วยให้นักเรียนทราบ ข้อบกพร่องของงานและนำไปปรับปรุง แก้ไขในครั้งต่อไปได้	8	4	8			4.00	0.92
2.	การเรียนรู้จากเพื่อนช่วยให้นักเรียนมี โอกาสแสดงความคิดเห็นอย่างเต็มที่ โอกาสตัดสินใจแก้ปัญหา ทำงานได้ตามที่ กำหนดไว้ได้ครบถ้วน	19	1				4.95	0.22
3.	การเรียนรู้ด้วยตนเองช่วยให้นักเรียนได้หา ความรู้ขั้นพื้นฐานเพื่อนำไปสู่การทำงานได้	4	7	9			3.75	0.79
4.	การเผชิญประสบการณ์ด้วยการทำกิจกรรม กลุ่มช่วยให้นักเรียนสร้างชิ้นงานได้ เช่น การ จัดทำแผนการตลาด การเสนอขายสินค้า การ จัดทำรายงานทางบัญชี เป็นต้น	16	4				4.80	0.62
5.	การเผชิญประสบการณ์ด้วยการฝึกปฏิบัติ ช่วยให้นักเรียนสามารถสร้างชิ้นงานได้	4	8	8			3.80	0.77
6.	การเผชิญประสบการณ์ด้วยการศึกษา สถานการณ์จำลองเกี่ยวกับการดำเนินงาน ทางธุรกิจของบริษัท สบายสนใจ จำกัด ช่วย ให้นักเรียนสามารถเขียนแผนการตลาด และจัดการขายตามกระบวนการขายได้	2	15	3			3.95	0.89
7.	การเผชิญประสบการณ์ด้วยศึกษาราย กรณีศึกษาเกี่ยวกับรายการค้าของบริษัท รัตนาชอร์วิศ จำกัด ช่วยให้นักเรียน สามารถวิเคราะห์รายการค้า และจัดทำ รายงานทางบัญชีได้	18	2				4.90	0.31

ตารางที่ 25(ต่อ)

ข้อที่	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{x}	S.D.
8.	ประมวลสาระช่วยให้นักเรียนได้รับประสบการณ์ทางอ้อมทำให้เข้าใจเนื้อหาสาระก่อนฝึกปฏิบัติยิ่งขึ้น	17	2	1			4.80	0.52
9.	มัลติมีเดียสำหรับปฐมนิเทศช่วยให้นักเรียนเข้าใจขั้นตอนการเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์	18	1	1			4.85	0.49
10.	มัลติมีเดียสำหรับประกอบประมวลสาระช่วยให้นักเรียนเข้าใจหลักการจัดการตลาด	11	3	6			4.25	0.85
11.	มัลติมีเดียสำหรับประกอบประมวลสาระช่วยให้นักเรียนเข้าใจกระบวนการจัดการขายสินค้า	7	10	3			4.20	0.70
12.	มัลติมีเดียสำหรับประกอบประมวลสาระช่วยให้นักเรียนเข้าใจหลักการวิเคราะห์รายการบัญชี	11	9				4.55	0.51
13.	สถานการณ์จำลองของบริษัท สวสมใจ จำกัด เป็นสื่อที่ช่วยให้นักเรียนได้คิดวิเคราะห์และนำไปสู่การวางแผนการตลาดและการจัดกระบวนการขายได้	16	1	3			4.65	0.75
14.	รายกรณีศึกษาเกี่ยวกับรายการค้าของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถปฏิบัติชิ้นงานได้	16	3	1			4.75	0.55
15.	นักเรียนชอบเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์มาก	15	5				4.75	0.44
16.	นักเรียนต้องการให้สอนโดยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์ในวิชาอื่น ๆ	13	1	6			4.35	0.93

ภาคผนวก ช
แบบสัมภาษณ์ และแบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียน

แบบสัมภาษณ์นักเรียน

วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

ในการทดสอบประสิทธิภาพแบบเดี่ยวและแบบกลุ่ม

1. แผนเผชิญประสพการณ์

1.1 ความเข้าใจในแผนเผชิญประสพการณ์

.....

.....

1.2 ความสามารถในการปฏิบัติตามแผนเผชิญประสพการณ์

.....

.....

2. ภารกิจและงาน

2.1 การกำหนดภารกิจและงานชัดเจน

.....

.....

2.2 ความยากง่ายของภารกิจและงานที่กำหนดให้ทำ

.....

.....

2.3 ระยะเวลาในการประกอบภารกิจและงาน

.....

.....

3. ประมวลสาระ

3.1 ความเข้าใจในเนื้อหาสาระ

.....

.....

3.2 ปริมาณเนื้อหาในประมวลสาระ

.....

.....

3.3 การนำเนื้อหาในประมวลสาระไปใช้ประโยชน์

.....

.....

4. มัลติมีเดียสำหรับประกอบประมวลสาระ

4.1 ความชัดเจนของภาพ

.....
.....

4.2 ความชัดเจนของตัวอักษร

.....
.....

4.3 ความชัดเจนของเสียง

.....
.....

4.4 ช่วยทำให้เข้าใจเนื้อหาดีขึ้น

.....
.....

5. รายการศึกษา

5.1 ความเข้าใจในรายการศึกษา

.....
.....

5.2 รายการศึกษาใกล้เคียงกับความเป็นจริง

.....
.....

5.3 รายการศึกษานำไปสู่การฝึกปฏิบัติจริง

.....
.....

6. สถานการณ์จำลอง

6.1 ความเข้าใจในสถานการณ์จำลอง

.....
.....

6.2 สถานการณ์จำลองออกแบบได้ใกล้เคียงกับความเป็นจริง

.....
.....

6.3 สถานการณ์จำลองนำไปสู่การฝึกปฏิบัติจริง

.....
.....

7. แบบฝึกปฏิบัติ

7.1 แบบฝึกปฏิบัติมีความสอดคล้องกับภารกิจและงาน

.....
.....

7.2 ภารกิจและงานในแบบฝึกปฏิบัติตรงกับแผนเผชิญระสบการณ์

.....
.....

8. แบบทดสอบก่อนและหลังเผชิญระสบการณ์

8.1 ความเข้าใจในคำถาม

.....
.....

8.2 คำถามครอบคลุมเนื้อหา

.....
.....

8.3 ความยากง่ายในการทำแบบทดสอบ

.....
.....

8.4 ระยะเวลาที่ใช้ในการทำแบบทดสอบ

.....
.....

8. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....
.....
.....
.....

แบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์
วิชา การจัดการธุรกิจเบื้องต้น เรื่อง พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจ หน่วยประสบการณ์ที่ 14-16

คำชี้แจง ให้นักเรียนแสดงความคิดเห็นที่เรียนด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์โดย
 เขียนเครื่องหมาย ✓ ในระดับความคิดเห็นดังนี้

5	ระดับความคิดเห็น	เห็นด้วยมากที่สุด
4	ระดับความคิดเห็น	เห็นด้วยมาก
3	ระดับความคิดเห็น	เห็นด้วยปานกลาง
2	ระดับความคิดเห็น	เห็นด้วยน้อย
1	ระดับความคิดเห็น	เห็นด้วยน้อยที่สุด

ลำดับ ที่	รายการ	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
1.	รูปแบบการเผชิญประสบการณ์ในชุดการสอน แบบอิงประสบการณ์ 1.1 การสอนโดยครูช่วยให้นักเรียนทราบ ข้อบกพร่องของงานและนำไปปรับปรุงแก้ไข ในครั้งต่อไปได้ 1.2 การเรียนจากเพื่อนช่วยให้นักเรียนมีโอกาสดแสดง ความคิดเห็นอย่างเต็มที่ มีโอกาสตัดสินใจแก้ปัญหา ทำงานได้ตามที่กำหนดไว้ได้ครบถ้วน 1.3 การเรียนด้วยตนเองช่วยให้นักเรียนได้หา ความรู้ขั้นพื้นฐานเพื่อนำไปสู่การทำงานได้					
2.	วิธีการเผชิญประสบการณ์ในชุดการสอนแบบอิง ประสบการณ์ 2.1 การเผชิญประสบการณ์ด้วยการทำกิจกรรม กลุ่มช่วยให้นักเรียนสร้างชิ้นงานได้ เช่น การ จัดทำแผนทางการตลาด การเสนอขายสินค้า การจัดทำรายงานทางการเงิน เป็นต้น					

ลำดับ ที่	รายการ	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
	2.2 การเผชิญประสบการณ์ด้วยการฝึกปฏิบัติช่วยให้นักเรียนสามารถสร้างชิ้นงานได้					
	2.3 การเผชิญประสบการณ์ด้วยการศึกษาสถานการณ์จำลองเกี่ยวกับการดำเนินงานทางธุรกิจของบริษัท สวสสมใจ จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถเขียนแผนการตลาดและจัดการขายตามกระบวนการขายได้					
	2.4 การเผชิญประสบการณ์ด้วยการศึกษารายกรณีศึกษาเกี่ยวกับรายการค้าของบริษัท รัตนาเซอร์วิส จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถวิเคราะห์รายการค้า และจัดทำรายงานทางบัญชีได้					
3.	สื่อที่ใช้ในชุดฝึกอบรมแบบอิงประสบการณ์					
	3.1 ประมวลสาระช่วยให้นักเรียนได้รับประสบการณ์ทางอ้อมทำให้เข้าใจเนื้อหาสาระก่อนฝึกปฏิบัติยิ่งขึ้น					
	3.2 มัลติมีเดียสำหรับปฐมนิเทศช่วยให้นักเรียนเข้าใจขั้นตอนการเรียนรู้ด้วยชุดการสอนแบบอิงประสบการณ์					
	3.3 มัลติมีเดียสำหรับประกอบประมวลสาระช่วยให้นักเรียนเข้าใจเนื้อหาสาระในเรื่อง					
	1) หลักการจัดการตลาด					
	2) กระบวนการขายสินค้า					
	3) หลักการวิเคราะห์รายการบัญชี					
	3.4 สถานการณ์จำลองบริษัท สวสสมใจ จำกัด เป็นสื่อที่ช่วยให้นักเรียนได้คิดวิเคราะห์และนำไปสู่การวางแผนการตลาด และการจัดการกระบวนการขายสินค้าได้					

ลำดับ ที่	รายการ	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
4.	3.5 รายการนี้ศึกษาเกี่ยวกับรายการค้าของบริษัท รัตนเชอร์วิส จำกัด ช่วยให้นักเรียนสามารถ ปฏิบัติชิ้นงานได้					
	ประโยชน์ที่ได้รับจากชุดการสอนแบบ อิงประสบการณ์					
	4.1 นักเรียนชอบเรียนด้วยชุดการสอนแบบอิง ประสบการณ์มาก					
	4.2 นักเรียนต้องการให้สอนโดยชุดการสอนแบบ อิงประสบการณ์ในวิชาอื่นๆ					

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	นางสาวรัตนา แก้วบุญเรือง
วัน เดือน ปีเกิด	21 ธันวาคม 2507
สถานที่เกิด	อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง
ประวัติการศึกษา	คบ.(คอมพิวเตอร์ศึกษา) สถาบันราชภัฏลำปาง พ.ศ. 2540
สถานที่ทำงาน	วิทยาลัยสารพัดช่างลำปาง
ตำแหน่ง	ครูชำนาญการ คศ. 1