

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

จากกระแสการเปลี่ยนแปลงทางสังคม เศรษฐกิจ และการเมือง มีผลผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงแนวคิดในการจัดการเมืองที่เรียกว่า ปฏิรูปการเมืองการปกครอง ซึ่งมีผลมาถึงแนวคิดในการปฏิรูปการศึกษาด้วย ทั้งนี้เพราะการศึกษาเป็นกลไกสำคัญที่สามารถพัฒนาคุณภาพของบุคคลเพื่อให้บุคคลเหล่านั้นกลับมาพัฒนาสังคม เศรษฐกิจ และการเมืองของประเทศให้อยู่รอดและทุกคนมีความสุข สาระสำคัญของการปฏิรูปการศึกษา แสดงออกเป็นตัวกำหนดการปฏิบัติในพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 ซึ่งระบุไว้ชัดเจนให้มีการจัดการเรียนการสอนโดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญ เพราะถือว่าเป็นวิธีการจัดการเรียนการสอนที่จะทำให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ที่แท้จริงและยั่งยืน (สมภพ สุวรรณรัฐ, มปป. : 1)

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ได้นำหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.) พุทธศักราช 2556 มาใช้ในการจัดการศึกษา ซึ่งในหลักสูตรดังกล่าว ได้จัดวิชาการขายเบื้องต้น 1 นี้ไว้ เพื่อรองรับกับการเปลี่ยนแปลงทางสังคม วัฒนธรรม เศรษฐกิจ การเมือง และการปกครอง รวมทั้งกระบวนการในการแก้ปัญหา โดยใช้หลักจริยธรรม และคุณธรรม เพื่อให้นักเรียนได้ศึกษาถึงความเจริญก้าวหน้าในด้านวิชาการและสิ่งต่าง ๆ ที่มนุษย์นำมาใช้ แต่การสอนวิชาการขายเบื้องต้น 1 เนื้อหาในหน่วยนี้จะเน้นถึงเรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ซึ่งผู้สอนจะประสบปัญหาเกี่ยวกับการจัดการเรียนการสอนที่นักเรียนขาดความสนใจใฝ่ที่จะศึกษา ครูผู้สอนจะถ่ายทอดความรู้ใช้วิธีการบรรยายหรืออธิบายสอนให้นักเรียน และนักเรียนจะไม่ให้ความร่วมมือในการเรียนการสอนจึงส่งผลให้เกิดความเบื่อหน่ายและไม่สนใจทั้งผู้สอนและผู้เรียน

ซึ่งสภาพปัญหาดังกล่าวนี้นี้ชี้ให้เห็นว่าปัญหาในการจัดการเรียนการสอนควรได้รับการปรับปรุงแก้ไข เพื่อให้การเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขายเพื่อให้ สัมฤทธิ์ผลตามจุดประสงค์ของการจัดการเรียนการสอน แนวทางการแก้ปัญหาได้แก่ การจัดทำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ตามหลักสูตร ซึ่งผู้สอนได้ตระหนักถึงหน้าที่ความรับผิดชอบที่ต้องจัดการเรียนการสอนให้บังเกิดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนให้ครอบคลุมจุดประสงค์เชิงพฤติกรรมทั้งทางด้านพุทธิสัย ทักษะพิสัย คุณธรรมและจริยธรรม ตามคุณลักษณะอันพึงประสงค์ สมภพ สุวรรณรัฐ (มปป. : 1) กล่าวว่า การจัดการเรียนการสอนที่มุ่งจัดกิจกรรมที่สอดคล้องกับการดำรงชีวิตเหมาะสม

กับความสามารถและความสนใจของผู้เรียน โดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมและได้ลงมือปฏิบัติจริงในทุกขั้นตอนจะบังเกิดผลการเรียนรู้ด้วยตนเอง

จากสภาพปัญหาดังกล่าวในฐานะที่เป็นครูผู้สอนวิชาการขายเบื้องต้น 1 จึงได้นำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ที่เน้นกระบวนการคิด มีการลงมือปฏิบัติและการสร้างองค์ความรู้ด้วยตนเอง ที่มุ่งเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญและการบูรณาการคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ มาใช้ในการจัดการเรียนการสอนเพื่อให้สอดคล้องกับความสามารถและความแตกต่างของผู้เรียน ซึ่งสอดคล้องกับพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ.2542 ที่เน้นให้ผู้เรียนเป็นคนดี คนเก่ง และมีความสุขนำไปสู่การเป็นทรัพยากรบุคคลอันมีคุณภาพที่ดีในอนาคตต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อหาประสิทธิภาพของสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ให้มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้ 80 /80
2. เพื่อเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ของคะแนนทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point
3. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการสอนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point

คำถามการวิจัย

1. ประสิทธิภาพของสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้ 80/80 จริงหรือไม่
2. ผลสัมฤทธิ์ของคะแนนทดสอบหลังเรียนมีค่าเฉลี่ยสูงกว่าผลสัมฤทธิ์ของคะแนนทดสอบ ก่อนเรียนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point จริงหรือไม่
3. นักเรียนมีความพึงพอใจต่อการใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point อยู่ในระดับมาก จริงหรือไม่

ขอบเขตของการวิจัย

1. ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ นักเรียนชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.) 1 ห้อง 1 วิทยาลัยอาชีวศึกษาสาธิตบริหารธุรกิจ ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2559
2. ตัวแปรที่ศึกษา
 - 2.1 ตัวแปรอิสระได้แก่ คุณลักษณะของผู้เรียนที่เรียนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point

2.2 ตัวแปรตาม ได้แก่ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.) 1
ห้อง 1 วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนบริหารธุรกิจ ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2559

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เป็นแนวทางสำหรับครูผู้สอนที่สนใจการใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น
2. ช่วยพัฒนากิจกรรมการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
3. เป็นแนวทางการวิจัยโดยใช้สื่อประสม ในรายวิชาอื่นๆ ต่อไป

นิยามศัพท์เฉพาะ

สื่อประสม หมายถึง การใช้สื่อหลายอย่างร่วมกันได้แก่ ตัวอักษร ข้อความ ภาพถ่าย ภาพกราฟฟิก ภาพเคลื่อนไหว แบบวีดิทัศน์ ภาพแอนิเมชัน และเสียง โดยใช้คอมพิวเตอร์ เป็นอุปกรณ์ในการนำเสนอ ควบคุมโปรแกรมมัลติมีเดีย หรือแฟ้มสื่อประสม ซึ่งช่วยส่งเสริมการเรียนการสอนที่มุ่งเห็นให้ผู้เรียนรู้จักคิด วิเคราะห์และสังเคราะห์องค์ความรู้ด้วยตนเอง

คุณลักษณะของผู้เรียน หมายถึง ความคาดหวังให้ผู้เรียนมีผลการเรียนที่ดีขึ้นสอดคล้องกับสมรรถนะ รายวิชา

การขายเบื้องต้น หมายถึง รายวิชาพื้นฐานวิชาชีพที่มุ่งส่งเสริมให้ผู้เรียนมีความรู้เกี่ยวกับงานขาย ข้อมูลความรู้เบื้องต้นในรายวิชาการขายเบื้องต้น

บทที่ 2

เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การพัฒนาสื่อประสมวิชาวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

สภาพทั่วไปของสถานศึกษา

1. ข้อมูลทั่วไปของสถานศึกษา
2. ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ สังคม ชุมชนบริเวณสถานศึกษา
3. ประวัติสถานศึกษา
4. โครงสร้างการบริหารของสถานศึกษา

การจัดการเรียนการสอน

- 1 ความหมายของการจัดการเรียนการสอน
- 2 ความสำคัญของกิจกรรมการเรียนการสอน
- 3 จุดมุ่งหมายของการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน
- 4 หลักการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน
- 5 แนวการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนให้สอดคล้องกับหลักสูตร

เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการการพัฒนาสื่อประสม

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สภาพทั่วไปของสถานศึกษา

1. ข้อมูลทั่วไปของสถานศึกษา

ชื่อสถานศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนาบริหารธุรกิจ เดิมชื่อโรงเรียนศาสนบริหารธุรกิจศึกษา ได้รับอนุญาตให้จัดตั้ง ปี พ.ศ. 2550 และได้เปลี่ยนชื่อเป็น วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนาบริหารธุรกิจ เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2555 ปัจจุบันตั้งอยู่เลขที่ 73 หมู่ที่ 9 ถนนมิตรไมตรี แขวงหนองจอก เขตหนองจอก จังหวัดกรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10530

โทรศัพท์ 02-543-1229 ,02-9896434

โทรสาร 02-543-1229 E-mail.....sasana_50@yahoo.co.th www.sasana.ac.th

ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่การศึกษาจังหวัดกรุงเทพมหานคร เขต 2 สังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

2. ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ สังคม ชุมชนบริเวณสถานศึกษา

2.1 สภาพสังคมของชุมชน

วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนาบริหารธุรกิจตั้งอยู่ติดถนนมิตรไมตรี มีสภาพชุมชน เศรษฐกิจ เป็นสังคมชนบท ตั้งอยู่ใกล้สถานที่สำคัญได้แก่ วัด มัสยิด โบสถ์ โรงเรียน โบราณสถาน แหล่งเรียนรู้ทาง วัฒนธรรม สถานีตำรวจ ไปรษณีย์ โรงพยาบาล สถานีเดินรถประจำทาง ธนาคาร ศูนย์การค้า ตลาดสด ร้ายเสริมสวย คลินิกแพทย์ ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ชุมชนบ้านลำไทร) อาชีพของชุมชนโดยรอบส่วนใหญ่ มีอาชีพ เกษตรกรรม รับจ้าง ค้าขาย ข้าราชการ ขายอาหาร ขายเสื้อผ้า

2.2 สภาพเศรษฐกิจของชุมชน เช่น ฐานะทางเศรษฐกิจ อาชีพ รายได้ ฯลฯ

วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนาบริหารธุรกิจ เป็นวิทยาลัยอาชีวศึกษาเอกชน ที่จัดการศึกษา เพื่อรองรับความต้องการของนักเรียน นักศึกษา ที่สนใจจะเรียนสายอาชีพ ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการตัดสินใจเรียนสายอาชีพของนักเรียน นักศึกษา มีหลายประการดังนี้

1) เรื่องค่านิยมผู้ปกครอง ที่จะให้นักเรียน นักศึกษาในความปกครองเข้าเรียนสายสามัญ เพื่อมุ่งเข้าเรียนมหาวิทยาลัย และในปัจจุบันโรงเรียนมัธยมก็มีการเข้าร่วมโครงการวิชาชีพกับวิทยาลัยการอาชีพ ที่ใกล้วิทยาลัยแล้วได้วุฒิการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 6

2) เรื่องค่าใช้จ่ายในการเรียน นักเรียน นักศึกษาส่วนใหญ่มีฐานะค่อนข้างยากจน ดังนั้น การที่ผู้ปกครองจะส่งเสริมสนับสนุนและจะจัดซื้ออุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการเรียนทางวิชาชีพ ซึ่งก็เป็น อุปสรรคที่สำคัญต่อการเรียนภาคปฏิบัติและการสืบค้นหาข้อมูลจากคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสมัยใหม่

2.3 ข้อมูลของผู้ปกครอง เช่น วุฒิการศึกษา อาชีพ เศรษฐกิจ รายได้เฉลี่ยต่อปี ฯลฯ

ผู้ปกครองส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม ทำนา รับจ้างและประกอบอาชีพอิสระ ฐานะทางเศรษฐกิจอยู่ในระดับยากจนถึงปานกลาง มีรายได้น้อยไม่แน่นอน ทำให้ผู้ปกครองบางคนต้องผ่อนชำระค่าเล่าเรียนให้กับทางสถานศึกษา

3. ประวัติสถานศึกษา

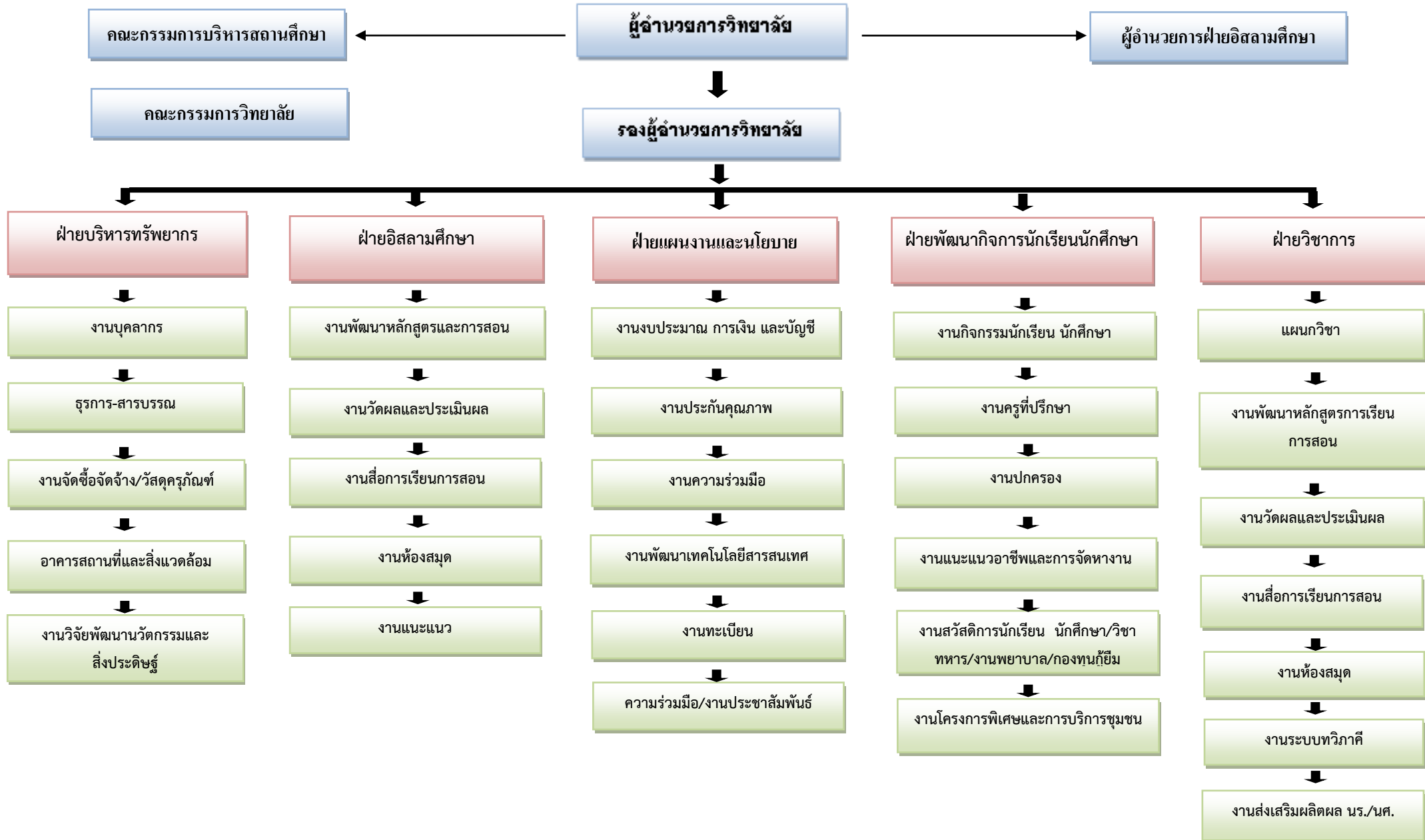
วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนาบริหารธุรกิจ ตั้งอยู่เลขที่ 73 หมู่ 9 แขวงหนองจอก เขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร 10530 เดิมชื่อโรงเรียนสตรีศาสนวิทยา ตั้งขึ้นเพื่อสนองความประสงค์ของบรรดาผู้ปกครองที่ต้องการส่งบุตรหลานเข้าศึกษาทางศาสนาอิสลาม และภาษาอาหรับควบคู่กันไปกับการศึกษาวิชาชีพหลังจากสำเร็จการศึกษาภาคบังคับแล้ว ด้วยเหตุนี้ นายสมาน มาลีพันธุ์ ประธานบริหารโรงเรียนจึงตกลงสร้างอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 3 ชั้น บนเนื้อที่ 2 ไร่ 1.3 งาน หรือ 3,720 ตารางเมตร พร้อมทั้งดำเนินการขออนุญาตจัดตั้งเป็นโรงเรียนเอกชนสอนศาสนาอิสลามศึกษา และภาษาอาหรับ ได้รับใบอนุญาตเลขที่ กน. 001/2537 ออกให้ ณ วันที่ 17 พฤษภาคม 2537 ให้จัดการศึกษาหลักสูตรโรงเรียน สอนศาสนาอิสลามและภาษาอาหรับ ระดับอิสลามศึกษาตอนกลาง (มตะวัชชีฎาะฮ์) 3 ปี และอิสลามศึกษาตอนปลาย(ชานาวีรีย) ของกระทรวงศึกษาธิการ พ.ศ.2523 โดยมีนายมนตรี มาลีพันธุ์ เป็นผู้รับใบอนุญาตจัดตั้ง นายสมศักดิ์ มุหะหมัด เป็นครูใหญ่ และศูนย์ การศึกษานอกโรงเรียนกรุงเทพมหานคร ได้ใช้สถานที่เป็นศูนย์ให้การศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมตอนต้น มัธยมตอนปลายไปพร้อมกันด้วย ในปีการศึกษา 2550 โรงเรียนสตรีศาสนวิทยา ได้สร้างอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 4 ชั้น ห้องเรียนอีก 1 หลัง และขออนุญาตจัดการเรียนการสอน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาพาณิชยกรรม และระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ประเภทวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการบัญชี คอมพิวเตอร์ธุรกิจ และการตลาด ได้รับอนุญาตจัดตั้งเมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2550 โดยมีนายมนตรี มาลีพันธุ์ เป็นผู้รับใบอนุญาตจัดตั้งเปลี่ยนชื่อเป็น “โรงเรียนศาสนบริหารธุรกิจมีนักศึกษา ปวช. และปวส. ในปีการศึกษา 2550 จำนวน 259 คน และต่อมาได้ขออนุญาตเปลี่ยนเป็น “วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนาบริหารธุรกิจ” ตั้งแต่วันที่ 26 เมษายน พ.ศ. 2555 ปัจจุบันมีนักศึกษารวม 680 คน ครูและบุคลากรทางการศึกษารวม 40 คน

4. โครงสร้างการบริหารของสถานศึกษา

เพื่อให้การบริหารจัดการศึกษาของสถานศึกษาเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บุคลากรได้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมประเมินผล ร่วมปรับปรุง จึงได้มีการกระจายอำนาจการบริหารภายในสถานศึกษาตามโครงสร้าง การบริหารงาน ดังนี้

แผนภูมิโครงสร้างการบริหารสถานศึกษา

วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนบริหารธุรกิจ



การจัดการเรียนการสอน

1. ความหมายของการจัดการเรียนการสอน

การให้ความหมายของการจัดการเรียนการสอน มีผู้ให้ความหมายที่คล้ายคลึงกัน ในหลักการแต่มีรายละเอียดที่แตกต่างกัน ดังนี้

วรัทยา ธรรมกิตติภพ (2548 : 24) ได้สรุปการเรียนการสอน หมายถึง ขั้นตอนข้อเสนอแนะในการดำเนินการจัดการเรียนการสอนให้สัมพันธ์กับเนื้อหา เพื่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้หรือเกิดประสิทธิผลแก่ผู้เรียน หรือบรรลุวัตถุประสงค์ในการเรียนการสอนอย่างมีประสิทธิภาพ

อาภรณ์ ใจเที่ยง (2546 : 72) ให้ความหมายการเรียนการสอน หมายถึง การปฏิบัติต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการเรียนการสอนและการกระทำทุกสิ่งทุกอย่างที่จัดขึ้นจากความร่วมมือระหว่างผู้สอนและผู้เรียน เพื่อให้การสอนดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและการเรียนรู้ของผู้เรียนบรรลุ จุดประสงค์การสอนที่กำหนดไว้

ชาติชาย พิทักษ์ธนาคม (2544 : 236 – 237) การเรียนการสอน หมายถึง การปฏิบัติต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการเรียนการสอนเพื่อให้การสอนดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและการเรียนรู้ของผู้เรียนบรรลุจุดประสงค์การสอนที่กำหนดไว้

ไสว พักขาว (2544 : 18) ให้ความหมายการเรียนการสอน หมายถึง กระบวนการที่มีการวางแผนเพื่อจัดสภาพการณ์ให้เกิดปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้สอนกับผู้เรียนในการส่งเสริมการเรียนรู้ของผู้เรียนในด้านต่าง ๆ ตามเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งในระหว่างการปฏิสัมพันธ์นั้นผู้สอนก็จะได้เรียนรู้จากผู้เรียนด้วย

อรทัย มูลคำและสุวิทย์ มูลคำ (2544 : 11) ได้ให้ความหมาย การเรียนการสอน หมายถึง การจัดกิจกรรมประสบการณ์หรือสถานการณ์ใด ๆ ที่มีความหมายกับ ผู้เรียน ได้ลงมือปฏิบัติและปฏิสัมพันธ์กับสิ่งเหล่านี้ด้วยตนเอง โดยการสังเกต วิเคราะห์ ปฏิบัติ สรุป เพื่อสร้างนิยาม ความหมายและผลต่อความรู้ด้วยตนเอง ทำให้เกิดการเรียนรู้ทุกด้านอย่าง สมดุล

กรมวิชาการ (2544) ให้ความหมายการเรียนการสอน หมายถึง ขั้นตอนที่ครูนำกิจกรรมต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ในแผนการเรียนรู้อำนาจสู่การปฏิบัติจริง โดยเน้นนักเรียนเป็นสำคัญเพื่อให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้และมีคุณลักษณะตามเป้าหมายที่ต้องการ

จากที่กล่าวมาข้างต้นพอสรุปได้ว่า การจัดการเรียนการสอนนั้นหมายถึง สภาพการเรียนรู้ ที่กำหนดขึ้นเพื่อนำผู้เรียนไปสู่เป้าหมาย เพื่อให้บรรลุจุดประสงค์การเรียนการสอนที่กำหนดไว้ในแผนการเรียนรู้ให้เหมาะสมสอดคล้องกับเนื้อหาและสภาพแวดล้อม การเรียนรู้ในด้านต่าง ๆ โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ

2. ความสำคัญของกิจกรรมการเรียนการสอน

กิจกรรมการเรียนการสอนเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการเรียนการสอนเพราะกิจกรรมการเรียนการสอนของผู้เรียน และผู้สอนที่เหมาะสมจะทำให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ อย่าง

แท้งจริง (อารมณ์ ใจเที่ยง , 2546 : 72 อ้างถึง วารี ธีระจิตร เขวกีรติพงศ์ , 2530 : 162-163) ได้กล่าวถึง ความสำคัญของกิจกรรมการเรียนการสอนไว้ดังนี้

- 2.1 กิจกรรมช่วยเร้าความสนใจของเด็ก
- 2.2 กิจกรรมจะเปิดโอกาสให้นักเรียนประสบความสำเร็จ
- 2.3 กิจกรรมจะช่วยปลูกฝังความเป็นประชาธิปไตย
- 2.4 กิจกรรมจะช่วยปลูกฝังความรับผิดชอบ
- 2.5 กิจกรรมจะช่วยปลูกฝังและส่งเสริมความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
- 2.6 กิจกรรมจะช่วยให้เด็กเรียนได้มีการเคลื่อนไหว
- 2.7 กิจกรรมจะช่วยให้เด็กเรียนได้รู้สึกสนุกสนาน
- 2.8 กิจกรรมช่วยให้เห็นความแตกต่างระหว่างบุคคล
- 2.9 กิจกรรมช่วยขยายความรู้และประสบการณ์ของเด็กให้กว้างขวาง
- 2.10 กิจกรรมจะช่วยส่งเสริมความงอกงามและพัฒนาการของเด็ก
- 2.11 กิจกรรมจะช่วยส่งเสริมทักษะ
- 2.12. กิจกรรมจะช่วยปลูกฝังเจตคติที่ดี
- 2.13 กิจกรรมจะช่วยส่งเสริมให้เด็กรู้จักทำงานเป็นหมู่
- 2.14 กิจกรรมจะช่วยให้เด็กเกิดความเข้าใจในบทเรียน
- 2.15.กิจกรรมจะช่วยส่งเสริมให้เด็กเกิดความซาบซึ้ง ความงามในเรื่องต่าง ๆ

ดังนั้น ผู้สอนจึงไม่ควรละเลยที่จะจัดกิจกรรมการเรียนการสอนให้น่าสนใจ ให้สอดคล้องกับวัย สติปัญญา ความสามารถของผู้เรียน และเนื้อหาของบทเรียนนั้น โดยต้องจัดอย่างมีจุดมุ่งหมาย

3. จุดมุ่งหมายของการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน

การจัดกิจกรรมการเรียนการสอน ชาติชาย พิทักษ์ธนาคม (2544 : 238) ได้กล่าวถึงจุดมุ่งหมายของการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน ดังนี้

1. เพื่อให้ผู้เรียนเกิดพัฒนาการทางร่างกาย อารมณ์ สังคม และสติปัญญาไปพร้อมกัน
2. เพื่อสนองความสามารถ ความถนัด ความสนใจของผู้เรียนทุกคน ซึ่งแต่ละคนจะมีแตกต่างกัน
3. เพื่อสร้างบรรยากาศการเรียนการสอน ให้ผู้เรียนเรียนด้วยความเพลิดเพลิน ไม่เกิดความรู้สึกเบื่อหน่ายในการเรียน
4. เพื่อสนองเจตนารมณ์ของหลักสูตร ให้ผู้เรียนได้คิดเป็น ทำเป็น แก้ปัญหาเป็น และ เกิดทักษะกระบวนการ
5. เพื่อส่งเสริมให้ผู้เรียนกล้าแสดงออก และมีส่วนร่วมในการเรียน ผู้สอนจึงควรจัดกิจกรรมการเรียนการสอนทุกครั้ง เพื่อประโยชน์แก่ผู้เรียนเป็นสำคัญ

สอดคล้องกับ ไสว พักขาว (2544 : 25-26) ที่ได้กล่าวถึงจุดมุ่งหมายของการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่ดีนั้น จะทำให้เกิดสิ่งต่อไปนี้

1. ผู้เรียนเรียนรู้อย่างมีความหมายและมีเป้าหมาย
2. ผู้เรียนได้ใช้วิธีการเรียนรู้แบบ “ฉลาดรู้”
3. ผู้เรียนมีการพัฒนาการเรียนรู้ที่จะทำให้รู้จริง รู้แจ้ง รู้ลึกซึ้งและเรียนรู้อย่างต่อเนื่องตลอดชีวิต
4. ผู้เรียนสามารถนำความรู้ไปใช้อย่างเหมาะสมบนพื้นฐานของการรู้จักตนเอง การผสมผสานในศาสตร์ต่าง ๆ และใช้อย่างมีคุณธรรม เพื่อพัฒนาชีวิตและสังคม
5. ผู้เรียนมีการพัฒนาอย่างสมดุล ในคุณลักษณะทางกาย ปัญญา คุณธรรมและทักษะการใช้ชีวิต

จากจุดมุ่งหมายของการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนดังกล่าวสรุปได้ว่า ครูผู้สอน จึงควร จัดกิจกรรมการเรียนการสอนทุกครั้ง เพื่อประโยชน์แก่ผู้เรียน ทำให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้และเรียนรู้อย่างมีความสุข

4. หลักการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน

การจัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่ดีนั้น ควรเป็นไปเพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ของผู้เรียนที่จะทำให้ผู้เรียนเกิดความสมดุลทั้งทางกาย ปัญญา คุณธรรมและทักษะการใช้ชีวิต สามารถพัฒนาตนเองได้อย่างเต็มศักยภาพและใช้ความรู้ให้เกิดประโยชน์ต่อตนเอง และส่วนรวม อารมณ์ ใจเที่ยง (2546 : 73-76) ได้กล่าวถึงหลักการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน ดังนี้

- 4.1 จัดกิจกรรมให้สอดคล้องกับกิจกรรมของหลักสูตร
- 4.2 จัดกิจกรรมให้สอดคล้องกับจุดประสงค์การสอน
- 4.3 จัดกิจกรรมให้สอดคล้องและเหมาะสมกับวัย
- 4.4 จัดกิจกรรมให้สอดคล้องกับลักษณะของเนื้อหาวิชา
- 4.5 จัดกิจกรรมให้มีลำดับขั้นตอน
- 4.6 จัดกิจกรรมให้น่าสนใจ
- 4.7 จัดกิจกรรมโดยให้ผู้เรียนเป็นผู้กระทำกิจกรรม
- 4.8 จัดกิจกรรมโดยใช้วิธีการที่ท้าทายความคิดความสามารถของผู้เรียน
- 4.9 จัดกิจกรรมโดยใช้เทคนิควิธีการสอนที่หลากหลาย
- 4.10 จัดกิจกรรมโดยให้มีบรรยากาศที่รื่นรมย์
- 4.11 จัดกิจกรรมแล้วต้องมีการวัดผลการใช้กิจกรรมนั้นทุกครั้ง

จากหลักการดังกล่าวสรุปได้ว่า การจัดกิจกรรมการเรียนการสอนควรดำเนินการ เพื่อประโยชน์แก่ผู้เรียนอย่างแท้จริง โดยมุ่งพัฒนาความเจริญทุกด้านให้แก่ผู้เรียน รั้าให้ผู้เรียนแสดงออก

และได้มีส่วนร่วมฝึกฝนวิธีการแสวงหาความรู้ วิธีการแก้ปัญหาด้วยตนเองและจัดโดย มีบรรยากาศที่รื่นรมย์ สนุกสนาน ตลอดจนจัดให้เหมาะสมกับวัยของผู้เรียน

5. แนวการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนให้สอดคล้องกับหลักสูตร

เนื่องจากหลักสูตรเป็นแผนแม่บทในการกำหนดขอบข่ายความรู้ ความสามารถและมวลงบประสพการณั้ ดังนั้นในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน ผู้สอนจำเป็นต้องทราบถึงความคิดหวังของหลักสูตรในภาพรวมที่ต้องการให้ผู้เรียนเกิดคุณลักษณะในด้านต่าง ๆ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545(ปรับปรุง พ.ศ. 2546) (สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา, 2546) เป็นหลักสูตรที่มุ่งผลิตและพัฒนาแรงงานระดับผู้ชำนาญการเฉพาะสาขาอาชีพ โดยมีหลักการดังนี้

1. เป็นหลักสูตรที่มุ่งผลิตและพัฒนาแรงงานระดับผู้ชำนาญการเฉพาะสาขาอาชีพ สอดคล้องกับตลาดแรงงาน สภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม สามารถเป็นหัวหน้างานหรือเป็นผู้ประกอบการได้

2. เป็นหลักสูตรที่มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีสมรรถนะในการประกอบอาชีพ มีความรู้ เต็ม ภูมิปฏิบัติได้จริงและเข้าใจชีวิต

3. เป็นหลักสูตรที่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการวิชาชีพมีส่วนร่วมในการเรียน การสอนวิชาชีพ สามารถถ่ายโอนประสพการณั้การเรียนรู้อจากสถานประกอบการ และสามารถสะสมการ เรียนรู้และประสพการณั้ได้

เพื่อให้ผู้เรียนมีคุณลักษณะที่พึงประสงค์ดังกล่าว หลักสูตรจึงเน้นให้จัดกิจกรรม การเรียนการสอน (สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา, 2546) โดยยึดจุดมุ่งหมาย 9 ประการ ดังนี้

1. เพื่อให้มีความรู้และทักษะพื้นฐานในการดำรงชีวิตสามารถศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติม หรือศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น

2. เพื่อให้มีทักษะและสมรรถนะในงานอาชีพตามมาตรฐานวิชาชีพ

3. เพื่อให้สามารถบูรณาการความรู้ ทักษะจากศาสตร์ต่างๆ ประยุกต์ใช้ในงาน อาชีพ สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี

4. เพื่อให้มีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ มีความมั่นใจและภาคภูมิใจในงานอาชีพ

5. เพื่อให้มีปัญญา ใฝ่รู้ ใฝ่เรียน มีความคิดสร้างสรรค์ มีความสามารถในการจัดการ การตัดสินใจและการแก้ปัญหา รู้จักแสวงหาแนวทางใหม่ ๆ มาพัฒนาตนเอง ประยุกต์ใช้ความรู้ในการ สร้างงานให้สอดคล้องกับวิชาชีพและการพัฒนางานอาชีพอย่างต่อเนื่อง

6. เพื่อให้มีบุคลิกภาพที่ดี มีคุณธรรม จริยธรรม ซื่อสัตย์ มีวินัย มีสุขภาพสมบูรณ์ แข็งแรงทั้งร่างกายและจิตใจ เหมาะสมกับการปฏิบัติในอาชีพนั้น ๆ

7. เพื่อให้เป็นผู้มีพฤติกรรมทางสังคมที่ดีงาม ทั้งในการทำงาน การอยู่ร่วมกัน มีความรับผิดชอบต่อครอบครัว องค์กร ท้องถิ่นและประเทศชาติ อุทิศตนเพื่อสังคม เข้าใจและเห็นคุณค่าของศิลปวัฒนธรรมไทย ภูมิปัญญาท้องถิ่น ตระหนักในปัญหาและความสำคัญของสิ่งแวดล้อม

8. เพื่อให้ตระหนักและมีส่วนร่วมในการพัฒนาและแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของประเทศ โดยเป็นกำลังสำคัญในด้านการผลิตและให้บริการ

9. เพื่อให้เห็นคุณและดำรงไว้ ซึ่งสถาบันชาติ ศาสนา และพระมหากษัตริย์ ปฏิบัติตนในฐานะพลเมืองดีตามระบอบประชาธิปไตย อันมีพระมหากษัตริย์ทรงเป็นประมุข

จากแนวทางการจัดกิจกรรมการเรียนรู้การสอนดังกล่าวสรุปได้ว่า การจัดกิจกรรมการเรียนรู้การสอนเป็นหัวใจของการนำผู้เรียนไปสู่จุดหมายหลักของหลักสูตรผู้เรียนจะเกิดการเรียนรู้ได้ดีเพียงใดขึ้นอยู่กับการจัดกิจกรรมการเรียนรู้การสอนของครูผู้สอนเป็นสำคัญ ในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้การสอนต้องจัดให้สอดคล้องกับหลักสูตร โดยเฉพาะหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 (ปรับปรุง พ.ศ. 2546) ที่มุ่งพัฒนาผู้เรียน การจัดกิจกรรมการเรียนรู้การสอนเน้นการปฏิบัติจริง เพื่อให้ผู้เรียนเกิดทักษะกระบวนการคิดตัว สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในชีวิตได้

เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการการพัฒนาสื่อประสม

1. ความหมายของสื่อประสม (Multimedia)

มีผู้ให้ความหมายของสื่อประสม ในทำนองเดียวกันหลายท่าน กล่าวคือ

ราชบัณฑิตยสถาน (2542 : 66) ได้บัญญัติศัพท์คำว่า “multimedia” เป็นศัพท์บัญญัติเทคโนโลยีสารสนเทศไว้ว่า 1. สื่อประสม 2. สื่อหลายแบบ

กิดานันท์ มลิทอง (2544 : 6-7) อธิบายว่าสื่อประสม หมายถึง การนำสื่อหลาย ๆ ประเภท มาใช้รวมกันทั้งวัสดุ อุปกรณ์และวิธีการเพื่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดในการเรียนการสอน โดยการใช้สื่อแต่ละอย่างตามลำดับขั้นตอนของเนื้อหา และในปัจจุบันมีการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ร่วมด้วย เพื่อผลิตหรือการควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ต่าง ๆ ในการเสนอข้อมูลทั้งตัวอักษร ภาพกราฟิก ภาพถ่าย ภาพเคลื่อนไหว แบบวีดิทัศน์และเสียง

พริ้งพงษ์ ไชยชาวงษ์ (2532 : 8) สรุปว่า สื่อประสม หมายถึงการนำสื่อหลาย ๆ ชนิด มาใช้ร่วมกันอย่างเป็นระบบให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้การเรียนการสอนบรรลุวัตถุประสงค์

ไชยยศ เรืองสุวรรณ (2526 : 141) กล่าวว่า สื่อประสม หมายถึง การนำสื่อประเภทต่าง ๆ ทั้งที่เป็นเครื่องมือ วัสดุ วิธีการมาใช้ร่วมกัน อย่างสัมพันธ์กัน ในลักษณะที่สื่อแต่ละชนิดส่งเสริมและสนับสนุนซึ่งกันและกัน

กล่าวโดยสรุป สื่อประสม หมายถึงการใช้สื่อหลายอย่างร่วมกันได้แก่ ตัวอักษร ข้อความ ภาพถ่าย ภาพกราฟิก ภาพเคลื่อนไหวแบบวีดิทัศน์ ภาพแอนิเมชันและเสียง โดยใช้

คอมพิวเตอร์ เป็นอุปกรณ์ในการนำเสนอ ควบคุมโปรแกรมมัลติมีเดียหรือแฟ้มสื่อประสม ซึ่งช่วยส่งเสริมการเรียนการสอนที่มุ่งเน้นให้ผู้เรียนรู้จักคิดวิเคราะห์และสังเคราะห์ องค์ความรู้ด้วยตนเอง

2. หลักการและทฤษฎีของสื่อประสม

ในการสร้างสื่อประสมให้มีความเหมาะสมกับผู้เรียนจำเป็นต้องคำนึงถึงหลักการ และทฤษฎี ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ดังนี้ (พิชัย วัฒนศิริ, 2541 : 15 - 16)

1. หลักการเกี่ยวกับสื่อประสม หมายถึงการใช้สื่อหลาย ๆ อย่างสนับสนุนและส่งเสริมซึ่งกันและกันมาใช้ร่วมกันอย่างมีระบบ พร้อมทั้งจัดเตรียมกิจกรรมการเรียนให้เหมาะสมสอดคล้องกับ วัตถุประสงค์ เนื้อหา เพื่อให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. หลักการวิเคราะห์ระบบชุดสื่อประสมได้ถูกผลิตขึ้นมาด้วยวิธีของระบบ ซึ่งคำนึงถึงวัตถุประสงค์ของเนื้อหาบทเรียน ลักษณะผู้เรียน และกิจกรรมการเรียนที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการสอนและตัวผู้เรียนและมีการนำชุดสื่อประสมที่ได้ผลิตนั้น ไปหาประสิทธิภาพให้ได้ตามเกณฑ์แล้วจึงได้นำออกเผยแพร่

3. ทฤษฎีการเรียนรู้ สื่อและกิจกรรมที่ได้จัดเตรียมไว้ในชุดสื่อประสมนั้นมุ่งที่จะให้ผู้เรียนได้มีส่วนร่วมในการเรียนด้วยตนเองตามลำดับขั้น ตามความสามารถของตนและการได้ร่วมกิจกรรมกับผู้อื่น เพื่อให้เกิดประสบการณ์ในการเรียนรู้อย่างกว้างขวาง โดยที่ผู้เรียนจะได้รับข้อมูลย้อนกลับทันทีในขณะที่เรียนทำให้ผู้เรียนเกิดความพยายามมากยิ่งขึ้นและเป็นการเสริมแรงจากความสำเร็จที่เกิดจากตัวของผู้เรียนเอง

4. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความแตกต่างระหว่างบุคคล ชุดสื่อประสมประกอบไปด้วยสื่อการสอนหลาย ๆ อย่าง และวิธีการสอนหลาย ๆ แบบ โดยคำนึงถึงผู้เรียนซึ่งมีความแตกต่างกัน ด้านความรู้ ความสามารถ ความต้องการ และความสนใจ

5. ทฤษฎีแรงจูงใจ เนื่องจากความสำเร็จในการเรียนเกิดขึ้นจากการที่ผู้เรียนได้ลงมือกระทำโดยตรง ย่อมมีความหมายต่อตัวผู้เรียนทำให้เกิดแรงจูงใจในการเรียนและการได้ร่วมกิจกรรมกับผู้อื่นในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นจะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดแรงจูงใจซึ่งกันและกันในการเรียนรู้

3. บทบาทและคุณค่าของสื่อประสม

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ (2523 : 116) ได้สรุปความจำเป็นและบทบาทของสื่อประสม ในทางการเรียนการสอนไว้ดังนี้

1. ช่วยให้ผู้เรียนสามารถเรียนรู้เนื้อหาต่าง ๆ ได้ดีเกือบทุกเรื่องจากแหล่งหลายแหล่ง โดยถือว่า สื่อแต่ละอย่างมีเนื้อหาต่างกัน

2. ช่วยประหยัดเวลาทั้งผู้สอนและผู้เรียน

3. ช่วยนักเรียนทั้งเก่ง และอ่อนให้ได้รับความรู้ ตามความสามารถและความพร้อมของแต่ละบุคคล

ประหยัด จีวรพงศ์ (2530 : 237) ได้กล่าวถึงคุณค่าของสื่อประสมว่า สื่อประสมที่ผ่านการทดลอง และปรับปรุงแล้ว จะให้คุณค่าที่น่าเชื่อถือได้หลายประการ ดังนี้

1. ผู้เรียนมีโอกาสศึกษาตามความสามารถและความสนใจจากสื่อหลายประเภท และได้รับ ประสบการณ์ที่มีคุณค่า

2. ช่วยลดเวลาการเรียนและการสอนทั้งผู้เรียนและผู้สอน แต่ประสิทธิภาพการเรียนไม่ลดลง

3. ช่วยเพิ่มพูนกระบวนการเรียนเพื่อรอบรู้ และลดปัญหาการสอบตก

4. ช่วยในการประเมินผลการสอน และปรับปรุงการสอน

4. เกณฑ์ในการพิจารณาเลือกหรือผลิตสื่อประสม

สำนักงานคณะกรรมการการประถมศึกษาแห่งชาติ (2531 : 4 – 5 อ้างถึงใน พริ้งพวงษ์ ไชยชาวงษ์, 2532 : 11) ได้กล่าวถึงเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกหรือผลิตสื่อประสม ดังนี้

1. สื่อที่เลือกหรือผลิตต้องตอบสนองตามจุดมุ่งหมายได้อย่างแท้จริง

2. ในการผลิตสื่อประสม ต้องกำหนดจุดมุ่งหมายการเรียนรู้ให้ชัดเจน และควรเขียนเป็นจุดมุ่งหมายเชิงพฤติกรรม

3. คู่มือการใช้สื่อประสมต้องมีคำอธิบาย คำแนะนำการใช้อย่างชัดเจน เปิดโอกาสให้ผู้เรียน ได้มีส่วนร่วมในกิจกรรม ได้บันทึกข้อสังเกตต่าง ๆ ได้ตอบคำถามและซักถามปัญหาที่สนใจ

4. สื่อที่เลือกใช้จะต้องพิจารณาให้เหมาะสมกับเนื้อหา โดยพิจารณาจากคำถามต่อไปนี้

4.1 สื่อนั้นตอบข้อสงสัยของผู้เรียนได้หรือไม่

4.2 สื่อนั้นมีเทคนิคต่าง ๆ ที่เร้าความสนใจหรือไม่

4.3 ถ้าสื่อนั้นเป็นภาพยนตร์ หรือวีดิทัศน์การลำดับเรื่องและเทคนิคการตัดต่อ ทำได้ดี หรือไม่ นักเรียนสามารถติดตามเนื้อเรื่องได้มากน้อยเพียงใด

5. ควรเลือกใช้สื่อหลาย ๆ ประเภท ทั้งภาพและเสียง ตลอดจนสื่อที่นักเรียนมีโอกาสสัมผัส ได้ด้วยมือเพราะถ้าอวัยวะรับสัมผัสสิ่งเร้าได้หลายทางการเรียนรู้จะเพิ่มพูนมากขึ้น

6. การใช้สื่อหลาย ๆ ชนิด ควรจะใช้สื่อแต่ละชนิดส่งเสริมซึ่งกันและกัน และต้องแน่ใจว่าสื่อชนิดหนึ่งไม่ขัดขวางการเรียนรู้จากสื่ออีกชนิดหนึ่ง

7. สื่อที่ใช้ในชุดสื่อประสม จะต้องมียุคค่าในตัวเองเมื่อใช้อย่างอิสระ และเมื่อใช้ร่วมกับสื่ออื่นก็จะมีคุณค่าของตัวเองโดยเฉพาะอีกด้วย

8. เครื่องมือ อุปกรณ์ที่ใช้ในชุดสื่อประสมควรเป็นอุปกรณ์ที่หาได้ง่าย

9. สื่อในชุดสื่อประสมควรกระตุ้นให้ผู้เรียนได้เป็นผู้กระทำ

10. ชุดสื่อประสมควรกระตุ้นให้ผู้เรียนเรียนด้วยตนเอง สามารถตัดสินใจเองว่าจะเลือกเรียน เนื้อหาใดตามความสนใจ และความถนัดของตน

11. ชุดสื่อประสมควรออกแบบให้มีประสิทธิภาพในการเรียนรู้

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผลงานวิจัยเกี่ยวกับการพัฒนาสื่อประสมวิชาวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point มีหลากหลาย ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้คัดเลือกผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

รุ่งรัตติ เสริมชื่น (2557 : บทคัดย่อ) ได้พัฒนาสื่อการสอนรายวิชาการบัญชีต้นทุนเบื้องต้น เรื่องรายการปรับปรุงและแก้ไขข้อผิดพลาด ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สำหรับนักเรียนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการบัญชี ผลการวิจัยพบว่า

1. นักเรียนที่เรียนโดยใช้สื่อการสอนรายวิชาการบัญชีต้นทุนเบื้องต้น เรื่องรายการปรับปรุงและแก้ไขข้อผิดพลาดด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สำหรับนักเรียนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการบัญชี มีคะแนนหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

2. นักเรียนมีความพึงพอใจต่อการสอนโดยใช้สื่อการสอนรายวิชาการบัญชีต้นทุนเบื้องต้น เรื่องรายการปรับปรุงและแก้ไขข้อผิดพลาดด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point โดยรวมอยู่ในระดับมาก

วิภาพรรณ หนูช่วย (2557 : บทคัดย่อ) ได้พัฒนาสื่อการสอนรายวิชาโปรแกรมประมวลผลคำ เรื่องส่วนประกอบของโปรแกรม ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ผลการวิจัยพบว่า

1. นักเรียนที่เรียนโดยใช้สื่อการสอนรายวิชาโปรแกรมประมวลผลคำ เรื่องส่วนประกอบของโปรแกรม ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point มีคะแนนหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

2. นักเรียนมีความพึงพอใจต่อการสอนโดยใช้สื่อการสอนรายวิชาโปรแกรมประมวลผลคำ เรื่องส่วนประกอบของโปรแกรม ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point โดยรวมอยู่ในระดับมาก

บรรพต อุทัยแพน (2557 : บทคัดย่อ) ได้พัฒนาสื่อการสอนรายวิชาอิเล็กทรอนิกส์อุตสาหกรรม เรื่องโปรแกรมช่วยในการทดลองวงจรอิเล็กทรอนิกส์ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ผลการวิจัยพบว่า

1. นักเรียนที่เรียนโดยใช้สื่อการสอนรายวิชาอิเล็กทรอนิกส์อุตสาหกรรม เรื่องโปรแกรมช่วยในการทดลองวงจรอิเล็กทรอนิกส์ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point มีคะแนนหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

2. นักเรียนมีความพึงพอใจต่อการสอนโดยใช้สื่อการสอนรายวิชาอิเล็กทรอนิกส์อุตสาหกรรม เรื่องโปรแกรมช่วยในการทดลองวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point โดยรวมอยู่ในระดับมาก

วิภากร ใจเอื้อย (2557 : บทคัดย่อ) ได้พัฒนาสื่อการสอนรายวิชาระบบปฏิบัติการเบื้องต้น เรื่อง ระบบปฏิบัติการ Window 8 ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ผลการวิจัยพบว่า

1. นักเรียนที่เรียนโดยใช้สื่อการสอนรายวิชาระบบปฏิบัติการเบื้องต้น เรื่อง ระบบปฏิบัติการ Window 8 ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point มีคะแนนหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

2. นักเรียนมีความพึงพอใจต่อการสอนโดยใช้สื่อการสอนรายวิชาระบบปฏิบัติการเบื้องต้น เรื่อง ระบบปฏิบัติการ Window 8 ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point โดยรวมอยู่ในระดับมาก

สิทธิ์ชัญญ์ พลุพล (2557 : บทคัดย่อ) ได้พัฒนาสื่อการสอนรายวิชาเครื่องวัดไฟฟ้า เรื่อง หลักการของเครื่องวัดไฟฟ้า ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สำหรับนักเรียนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 สาขาวิชาไฟฟ้า ผลการวิจัยพบว่า

1. นักเรียนที่เรียนโดยใช้สื่อการสอนรายวิชาเครื่องวัดไฟฟ้า เรื่อง หลักการของเครื่องวัดไฟฟ้า ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สำหรับนักเรียนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 สาขาวิชาไฟฟ้า มีคะแนนหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

2. นักเรียนมีความพึงพอใจต่อการสอนโดยใช้สื่อการสอนรายวิชาเครื่องวัดไฟฟ้า เรื่อง หลักการของเครื่องวัดไฟฟ้า ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สำหรับนักเรียนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 สาขาวิชาไฟฟ้า โดยรวมอยู่ในระดับมาก

จากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่กล่าวมาทั้งหมดนั้นจะเห็นได้ว่าการสอนวิชา วิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องจัดการเรียนการสอนโดยใช้สื่อประสม เพื่อให้ให้นักเรียนได้รับการฝึกฝนอบรมให้มีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงาน ตลอดจนมีทัศนคติที่ดีและมีทักษะในวิชาชีพถึงเกณฑ์ซึ่งเป็นที่ยอมรับก่อนที่จะเข้าสู่ตลาดแรงงาน

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การพัฒนาสื่อประสมวิชาวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

1. ประชากรที่ใช้ในการวิจัย
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. วิธีการสร้างเครื่องมือ
4. รูปแบบการวิจัย
5. การเก็บรวบรวมข้อมูล
6. การวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ครั้งนี้ได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.)ชั้นปีที่1 ห้อง 1 วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนบริหารธุรกิจ ที่ลงทะเบียนเรียนวิชาการขายเบื้องต้น ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2559 ทั้งหมดจำนวน 34 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point
2. แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย
3. แบบสอบถามความพึงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point

วิธีการสร้างเครื่องมือ

สำหรับวิธีการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการดังนี้

1. การจัดทำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ผู้วิจัยได้ดำเนินการดังนี้
 - 1.1. ศึกษาหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556 คู่มือและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับวิชาการขายเบื้องต้น 1
 - 1.2. ศึกษาวิธีการจัดทำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point จากหนังสือ เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
 - 1.3 วิเคราะห์เนื้อหาและกำหนดขอบเขตของเนื้อหา
 - 1.4 กำหนดจุดประสงค์ทั่วไป จุดประสงค์เชิงพฤติกรรมและคุณลักษณะที่ต้องการเน้น
 - 1.5 กำหนดโครงสร้างและเนื้อหาให้สอดคล้องกับจุดประสงค์
 - 1.6 ดำเนินการจัดทำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ตามลำดับของจุดประสงค์การเรียนรู้ ลำดับเนื้อหา และโครงสร้างที่กำหนดไว้
 - 1.7 นำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ให้ผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหา จำนวน 3 คนและผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อ จำนวน 3 คน พิจารณา

1.8 ปรับปรุงสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ

1.9 นำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ไปทดลองใช้

1.10 จัดทำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สมบูรณ์พร้อมที่จะนำไปใช้ในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนต่อไป

2. การสร้างแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ผู้วิจัยได้ดำเนินการดังนี้

2.1 ศึกษาเอกสารและตำราที่เกี่ยวข้องกับวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย

2.2 ศึกษาวิธีการสร้างแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนจากหนังสือ ตำรา และเอกสารที่เกี่ยวข้อง

2.3 วิเคราะห์เนื้อหาตามจุดประสงค์จากแผนการจัดการเรียนรู้

2.4 สร้างแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนให้ครอบคลุมเนื้อหาตามจุดประสงค์

2.5 นำแบบทดสอบที่สร้างขึ้นไปให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 คน พิจารณานำมาวิเคราะห์หาค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของแบบทดสอบกับจุดประสงค์การเรียนรู้

2.6 ปรับปรุงแบบทดสอบตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ

2.7 นำแบบทดสอบไปทดลองใช้เพื่อวิเคราะห์หาค่าความยากง่าย (P) และค่าอำนาจจำแนก (r) โดยพิจารณาว่าข้อใดที่นักเรียนตอบถูกมากตัดออก ข้อใดที่นักเรียนตอบถูกน้อยตัดออก

2.8 นำแบบทดสอบที่วิเคราะห์ได้ไปปรับปรุงใหม่ จัดพิมพ์เป็นฉบับสมบูรณ์นำไปใช้ในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนต่อไป

3. การสร้างแบบสำรวจความพึงพอใจนัก.....ที่มีต่อสื่อการสอนโดยใช้สื่อประสม วิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ผู้วิจัยได้ดำเนินการดังนี้

3.1 ศึกษาเอกสารตำรา แนวคิด ทฤษฎี บทความทางวิชาการและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3.2 กำหนดวัตถุประสงค์และกรอบแนวคิดในการสร้างแบบสอบถาม

3.3 กำหนดลักษณะของข้อคำถามตามขอบเขตเนื้อหาตามกำหนดวัตถุประสงค์และกรอบแนวคิดในการสร้างแบบสอบถาม

3.4 สร้างแบบสอบถามฉบับร่าง

3.5 นำแบบสอบถามฉบับร่างที่สร้างขึ้นเสนออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์เพื่อตรวจสอบเพื่อให้ข้อเสนอแนะในการปรับปรุง

3.6 นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขเสร็จแล้วให้ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 คน ตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) และการใช้ภาษา (Wording) โดยการหาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ของการวัด (Index of Item Objective Congruence : IOC) โดยให้ลงความเห็นและให้ค่าคะแนนดังนี้ (มาเรียม นิลพันธุ์, 2549, หน้า 117)

+ 1 ถ้าแน่ใจว่าข้อคำถามนั้นสอดคล้องกับเนื้อหาตามจุดประสงค์ที่ต้องการวัด

0 ถ้าไม่แน่ใจว่าข้อคำถามนั้นสอดคล้องกับเนื้อหาตามจุดประสงค์ที่ต้องการวัด

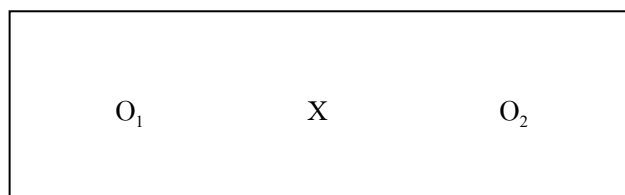
- 1 ถ้าแน่ใจว่าข้อคำถามนั้นไม่สอดคล้องกับเนื้อหาตามจุดประสงค์ที่ต้องการวัด

3.7 นำแบบสอบถามที่ได้ปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญไปทดลองใช้ (Try out) กับนักเรียนที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างแต่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 34 คน

3.8 นำแบบทดสอบที่ปรับปรุงแก้ไขแล้วทำเป็นฉบับสมบูรณ์เพื่อเก็บข้อมูลต่อไป

รูปแบบการวิจัย

ผู้วิจัยได้วางแผนการการวิจัยแบบ One-Group Pretest-Posttest Design โดยใช้กลุ่มเดียวมีลักษณะของการทดสอบก่อนเรียน (Pretest) ดำเนินกิจกรรมการเรียนการสอน (Treatment) ทดสอบนักเรียนหลังเรียน (Posttest) (ผ่องพรรณ ตรียมงคลกุล และสุภาพ ฉัตรภรณ์, 2549 : 55) ดังนี้



O_1 = การทดสอบก่อนเรียน

X = การเรียนการสอนโดยใช้สื่อประสม

O_2 = การทดสอบหลังเรียน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. การนำเข้าสู่บทเรียน
2. ดำเนินการทดสอบความรู้ก่อนเรียน
3. ดำเนินการจัดการเรียนรู้โดยใช้ Program Microsoft Power Point
4. ดำเนินการทดสอบหลังเรียน
5. เก็บข้อมูลเปรียบเทียบคะแนนการทดสอบ ก่อนเรียนและหลังเรียน
6. แจกแบบประเมินความพึงพอใจ
7. เก็บรวบรวมข้อมูลพร้อมวิเคราะห์ข้อมูลและประเมินผล

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลผู้วิจัยโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการวิจัยทางด้านสังคมศาสตร์ ได้ดำเนินการดังนี้

1. การหาค่าสถิติพื้นฐาน คือร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนที่ได้จากการทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้สูตรดังนี้ (บุญชม ศรีสะอาด, 2543 : 102 – 103)

1.1 ค่าร้อยละ

$$P = \frac{f}{N} \times 100$$

เมื่อ	P	แทน	ค่าร้อยละ
	f	แทน	ความถี่ที่ต้องการแปลงให้เป็นร้อยละ
	N	แทน	จำนวนความถี่ทั้งหมด

1.2 ค่าเฉลี่ย (สูตรที่ใช้ในการคำนวณหาค่าเฉลี่ย (พรรณี ลีกิจวัฒน์, 2551 : 135)

$$\mu = \frac{\sum X}{N}$$

เมื่อ	μ	แทน	ค่าเฉลี่ย
	$\sum X$	แทน	ผลรวมของคะแนนในชุดข้อมูล
	N	แทน	จำนวนข้อมูลทั้งหมด

- 1.3 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (สูตรที่ใช้ในการคำนวณค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (บุญชม ศรีสะอาด, 2543 : 103 - 104)

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

เมื่อ S แทนส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
 $\sum x$ แทนผลรวมของคะแนนแต่ละตัว
 X แทนคะแนนแต่ละตัว
 N แทนจำนวนคะแนนในกลุ่ม

2. วิเคราะห์ข้อมูล เพื่อหาประสิทธิภาพของสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับการขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point จากคะแนนระหว่างเรียน และคะแนนจากการทำแบบทดสอบหาผลสัมฤทธิ์หลังเรียน โดยหาค่า E_1 และ E_2 (วยยุทธ สุทธิชาติ, 2544 : 39- 40)

$$E_1 = \left[\frac{\sum X/N}{A} \right] \times 100$$

เมื่อ E_1 = คะแนนเฉลี่ยคิดเป็นร้อยละจากคะแนนระหว่างเรียน
 $\sum X$ = คะแนนรวมคะแนนระหว่างเรียนที่นักเรียนทำได้
 N = จำนวนนักเรียน
 A = คะแนนเต็มของคะแนนระหว่างเรียน

$$E_2 = \left[\frac{\sum F/N}{B} \right] \times 100$$

เมื่อ E_2 = คะแนนเฉลี่ยคิดเป็นร้อยละจากการทำแบบทดสอบหลังเรียนได้ถูกต้อง
 $\sum F$ = คะแนนรวมที่นักเรียนทำแบบทดสอบหลังเรียนได้ถูกต้อง
 N = จำนวนนักเรียน
 A = คะแนนเต็มของแบบทดสอบหลังเรียน

3. วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตรวจสอบคุณภาพของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน
 ได้ดำเนินการ ดังนี้

3.1 หาค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Consistency) ของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์
 ทางการเรียนแต่ละข้อกับผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง (จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม) กำหนดเกณฑ์ค่า IOC
 ตั้งแต่ 0.5 ขึ้นไปจึงจะถือว่ามีความสอดคล้องกับผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง (ล้วน สายยศและอังคณา
 สายยศ, 2543 : 248 - 249)

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

เมื่อ IOC = ดัชนีความสอดคล้องมีค่าอยู่ระหว่าง -1 ถึง +1

ΣR = ผลรวมของการพิจารณาของผู้เชี่ยวชาญ

N = จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

3.2 หาค่าดัชนีความยากง่าย (Difficulty) สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์หาค่าความยากง่ายของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ, 2543 : 196)

$$P = \frac{R}{N}$$

เมื่อ P = ดัชนีค่าความยากง่าย

R = จำนวนนักเรียนที่ทำข้อสอบถูก

N = จำนวนนักเรียนที่ทำข้อสอบทั้งหมด

ขอบเขตของค่าความยากง่าย (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ, 2543 :185)

ดัชนีค่าความง่าย	ความหมาย
มากกว่า 0.80	ง่ายมาก (ปรับปรุงหรือตัดทิ้ง)
0.60 – 0.80	ค่อนข้างง่าย
0.40 – 0.59	ปานกลาง
0.20 – 0.39	ค่อนข้างยาก
ต่ำกว่า 0.20	ยากมาก (ปรับปรุงหรือตัดทิ้ง)

3. ค่าอำนาจจำแนก (Discrimination) สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนก (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ, 2543 : 185 - 186) ดังนี้

$$D = \frac{U}{n_U} - \frac{L}{n_L}$$

เมื่อ D = ดัชนีค่าอำนาจจำแนกของข้อสอบ

U = จำนวนนักเรียนที่ตอบถูกในกลุ่มคะแนนสูง

L = จำนวนนักเรียนที่ตอบถูกในกลุ่มคะแนนอ่อน

n_U = จำนวนนักเรียนทั้งหมดที่ตอบถูกในกลุ่มคะแนนสูง

n_L = จำนวนนักเรียนทั้งหมดที่ตอบถูกในกลุ่มคะแนนต่ำ

ค่าอำนาจจำแนก จะมีค่าอยู่ระหว่าง - 1 ถึง + 1 ข้อสอบข้อที่มีค่าอำนาจจำแนก เป็นบวกและเข้าใกล้ 1 แสดงว่ามีอำนาจจำแนกสูงหรือดีมาก ข้อสอบข้อที่มีค่าอำนาจจำแนกเป็นลบ และเท่ากับ 0 แสดงว่าข้อนั้นไม่มีค่าอำนาจจำแนกใช้ไม่ได้ ค่าอำนาจจำแนกตามเกณฑ์ที่กำหนด คือ มีค่าตั้งแต่ 0.20 ขึ้นไป

4. ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นของแบบทดสอบ (Reliability) ใช้สูตร KR-20 ของ Kuder Richardson (ลัวน สายยศและอังคณา สายยศ, 2543 : 215)

$$r_{tt} = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum pq}{\sigma^2} \right]$$

เมื่อ r_{tt} = ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นของแบบทดสอบ
 K = จำนวนข้อสอบ
 P = สัดส่วนของคนที่ทำข้อนั้นได้ = $\frac{\text{จำนวนนักเรียนที่ทำถูก}}{\text{จำนวนนักเรียนทั้งหมด}}$
 Q = สัดส่วนของนักเรียนที่ทำข้อนั้นผิด = $1 - p$
 σ^2 = คะแนนความแปรปรวนของแบบทดสอบ

หาได้จาก $\sigma^2 = \frac{N \sum x^2 - (\sum x)^2}{N^2}$ หรือ $\sigma^2 = \frac{\sum X^2}{N} - \left[\frac{\sum X}{N} \right]^2$

เมื่อ X = คะแนนของนักเรียนแต่ละคนที่ตอบถูก
 $\sum X$ = ผลรวมของคะแนนของผู้เรียนที่ตอบถูก
 N = จำนวนผู้เรียนทั้งหมด

5. การเปรียบเทียบผลของคะแนนทดสอบก่อนเรียนและคะแนนทดสอบหลังเรียน ความรู้เกี่ยวกับ เกี่ยวกับการขายโดยการหาผลต่างระหว่างค่าเฉลี่ย (พรรณี ลีกิจวัฒน์นะ, 2551 : 145 - 146)

$$D = \sum \mu Y - \sum \mu X$$

เมื่อ D แทน ผลต่างระหว่างค่าเฉลี่ย
 μY แทน ค่าเฉลี่ยคะแนนทดสอบหลังเรียน
 μX แทน ค่าเฉลี่ยคะแนนทดสอบก่อนเรียน
 Σ แทน ผลรวม

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการพัฒนาสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏดังนี้

1. การหาประสิทธิภาพของสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ตามเกณฑ์มาตรฐาน 80/80

ในการดำเนินการเพื่อหาประสิทธิภาพของสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point นั้น ผู้วิจัยได้ดำเนินการดังต่อไปนี้

1. นำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ได้ผ่านการประเมินคุณภาพจากผู้เชี่ยวชาญมาแล้ว ไปทดลองใช้กับนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 ห้อง 5 สาขาวิชาพาณิชยการ วิทยาลัยอาชีวศึกษา ศาสนบริหารธุรกิจ ที่ลงทะเบียนเรียนในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2559 แต่ยังไม่เคยเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 มาก่อนและไม่ได้ถูกเลือกให้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการทดลอง จำนวน 3 คน โดยเป็นนักเรียน ที่มีผลการเรียน อยู่ในระดับเก่ง ปานกลาง และอ่อน ทั้งนี้เพื่อสังเกตปฏิกิริยา และสอบถามความคิดเห็นปัญหาหรือข้อสงสัยในระหว่างที่เรียนด้วยบทเรียนที่ใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point เช่น ภาษาที่ใช้มีความเข้าใจหรือไม่ ความชัดเจนของตัวอักษรภาพเหมาะสมหรือไม่ เป็นต้น ผลการทดลองปรากฏว่า นักเรียน ทำแบบฝึกหัดท้ายบทเรียนในหน่วยการเรียน ซึ่งมีคะแนนเต็ม 10 คะแนน นักเรียน ดังกล่าว สามารถทำคะแนนแบบฝึกหัด ได้คะแนนรวมเท่ากับ 5 คะแนน หรือคิดเป็นร้อยละ 50.00 และเมื่อเรียนจบบทเรียนแล้วให้ทำแบบทดสอบวัด ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ซึ่งมีคะแนนเต็มเท่ากับ 10 คะแนน ปรากฏว่า นักเรียนทำแบบทดสอบได้คะแนนรวมเท่ากับ 7 คะแนน หรือคิดเป็นร้อยละ 70.00 ดังนั้นประสิทธิภาพของสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ที่ใช้สำหรับทดสอบในชั้นตอนนี้จึงเท่ากับ 70/80 ซึ่งถือว่ายังไม่ผ่านมาตรฐานตามเกณฑ์ 80/80 แสดงว่าสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ที่นำมาทดลองใช้กับนักเรียน จำนวน 3 คนนี้ยังมีประสิทธิภาพต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ จึงต้องมีการปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมอีก คะแนนผลการทดสอบ ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงคะแนนจากการทำแบบฝึกหัดและคะแนนผลการทดสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

จากการเรียนรู้โดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ของนักเรียน 3 คน

รายการ	คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้	คิดเป็นร้อยละ	ประสิทธิภาพ
คะแนนระหว่างเรียน	10	5	50.00	60
คะแนนจากแบบทดสอบ	10	7	70.00	

2. ผู้วิจัยนำสิ่งที่ค้นพบจากการทดลองใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point กับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) จำนวน 3 คน มาทำการปรับปรุงแก้ไข โดยเฉพาะในเรื่องภาพกราฟิกและภาพเคลื่อนไหว ได้จัดทำใหม่ ให้เหมาะสม รวมทั้งการปรับปรุงแก้ไขแบบฝึกหัดท้ายบทของหน่วยการเรียนรู้ให้มีความง่ายขึ้นกว่าเดิม

3. ผู้วิจัยนำสื่อประสมวิชาวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ที่ได้ผ่านการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ จากขั้นตอนที่ผ่านมา ไปทดลองใช้อีกครั้งหนึ่ง แต่ครั้งนี้ได้เพิ่มจำนวนนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 1 ห้อง 3 สาขาวิชาพาณิชยการ ของวิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนบริหารธุรกิจที่ลงทะเบียนเรียนในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2559 แต่ยังไม่เคยเรียน วิชาการขายเบื้องต้น 1 มาก่อนและไม่ได้ถูกเลือกให้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการทดลองให้มากขึ้นแต่ยังเป็นกลุ่มขนาดเล็กอยู่ คือมีจำนวน 10 คน โดยดำเนินการเช่นเดียวกันกับที่ทำในครั้งแรก ผลปรากฏว่านักเรียนทั้ง 10 คน ทำคะแนนแบบฝึกหัด ได้เฉลี่ยเท่ากับ 8 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 80.00 และทำคะแนนจากการทดสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เท่ากับ 8 คะแนน หรือคิดเป็นร้อยละ 80.00 ผลการทดลองครั้งนี้ถือว่าดีกว่า ในครั้งแรก ประสิทธิภาพของสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ตามเกณฑ์มาตรฐานเท่ากับ 80/80 จึงกล่าวได้ว่าสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ที่สร้างขึ้น ในการทดลองครั้งนี้ มีประสิทธิภาพเป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐาน 80/80 ที่สามารถนำไปใช้สอนในวิชานี้ได้ อย่างมีประสิทธิภาพ ดังแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 แสดงคะแนนจากการทำแบบฝึกหัด และคะแนนผลการทดสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน จากการเรียนรู้โดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ของนักเรียน 10 คน

รายการ	คะแนนเต็ม	คะแนนเฉลี่ย	คิดเป็นร้อยละ	ประสิทธิภาพ
คะแนนระหว่างเรียน	10	8	80.00	80
คะแนนจากแบบทดสอบ	10	8	80.00	

4. ผู้วิจัยนำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ที่ได้ผ่านการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ไปทดลองใช้กับนักเรียน ที่มีขนาดกลุ่มใหญ่มากขึ้นโดยสุ่มนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 ห้อง 1 สาขาวิชาพาณิชยกรรม ของวิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนบริหารธุรกิจที่ลงทะเบียนเรียน ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2559 แต่ ยังไม่เคยเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 มาก่อน และไม่ได้ถูกเลือกให้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการทดลอง ได้นักเรียน จำนวน 34 คนและดำเนินการเช่นเดียวกับครั้งที่ผ่านมา ผลปรากฏว่านักเรียนทั้ง 34 คน ทำคะแนนแบบฝึกหัดท้าย หน่วยการเรียนรู้ ได้คะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 8 คะแนน เป็นร้อยละ 80.00 และทำคะแนนจากการทดสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนได้คะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 9 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 90.00 ดังนั้นสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐานเท่ากับ 85 สูงกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนด ดังแสดงในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 แสดงคะแนนจากการทำแบบฝึกหัด และคะแนนผลการทดสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน จากการเรียนรู้โดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขายด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ของนักเรียน 34 คน

รายการ	คะแนนเต็ม	คะแนนเฉลี่ย	คิดเป็นร้อยละ	ประสิทธิภาพ
คะแนนแบบฝึกหัด	10	8	80.00	85
คะแนนจากแบบทดสอบ	10	9	90.00	

จากการดำเนินการเป็นขั้นตอน เริ่มตั้งแต่การวิเคราะห์เนื้อหาของวิชาการขายเบื้องต้น 1 เพื่อนำมาจัดทำและพัฒนาออกมาเป็นสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point โดยผ่านการปรับปรุงแก้ไขหลายครั้งจากผู้วิจัย และผู้เชี่ยวชาญทั้งด้านเนื้อหาและด้านการผลิตสื่อจนสามารถนำไปทดลองใช้เพื่อหาประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้คือ 80/80 โดยในครั้งแรกทดลองใช้กับนัก 3 คน หลังมีการปรับปรุงแก้ไขได้นำไปทดลองกับนักเรียน กลุ่มเล็ก จำนวน 10 คน ซึ่งได้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ที่มีประสิทธิภาพ ตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้แล้ว แต่เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นสูงสุด ผู้วิจัยได้ทำการปรับปรุง อีกเล็กน้อยและนำไปทดลองใช้กับนักเรียนกลุ่มใหญ่จำนวน 34 คน ซึ่งได้ผลที่สอดคล้องกัน จึงกล่าวได้ว่าสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ที่ผู้วิจัยได้พัฒนาเพื่อนำมาใช้สอนวิชาการขายเบื้องต้น 1 สำหรับนักเรียนระดับ

ประกาศนียบัตรวิชาชีพของวิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสตร์บริหารธุรกิจมีประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐาน 80/80 (ตัวอย่างสื่อประสมที่พัฒนา แสดงไว้ในภาคผนวก)

2. การทดลองใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point

ตารางที่ 4 จำนวนร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนทดสอบก่อนเรียน และหลังเรียนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point

คะแนน	ร้อยละ	μ
σ		
คะแนนทดสอบก่อนเรียน	80.00	8
คะแนนทดสอบหลังเรียน	90.00	9

จากตารางที่ 4 พบว่าผลสัมฤทธิ์ของคะแนนทดสอบก่อนเรียนมีค่าเฉลี่ย 8 ($\sigma = 7.91$) คิดเป็นร้อยละ 80.00 ส่วนผลสัมฤทธิ์ของคะแนนทดสอบหลังเรียนมีค่าเฉลี่ย 9 ($\sigma = 8.91$) คิดเป็นร้อยละ 90.00 (ตารางภาคผนวกที่ 1, 2)

ตารางที่ 5 การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของคะแนนทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point

คะแนน	μ	D
คะแนนทดสอบก่อนเรียน	8	

จากตารางที่ 5 พบว่า คะแนนทดสอบหลังเรียนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point มีค่าเฉลี่ยสูงกว่าคะแนนทดสอบก่อนเรียนอยู่ 1 คะแนน นั่นคือคะแนนที่ได้จากการทดสอบหลังเรียนสูงกว่าคะแนนที่ได้จากการทดสอบก่อนเรียนซึ่งเป็นจริงตามคำถามการวิจัยที่ตั้งไว้ (ตารางภาคผนวกที่ 3)

3. ความพึงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการสอนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point

ผู้วิจัยได้สอบถามความพึงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการสอนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ในด้านเนื้อหาแบบประเมินผลการเรียนรู้ และด้านเวลาที่ใช้ โดยใช้แบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ

ตารางที่ 6 ความพึงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point

รายการ	ระดับความพึงพอใจ		
	μ ค่าเฉลี่ย	σ ส่วน เบี่ยงเบน	ความหมาย
1. ด้านความรู้ความเข้าใจและการนำไปใช้			
1.1 เมื่อชมวีดิทัศน์แล้วเกิดความเข้าใจไม่ซับซ้อน	4.02	.717	มาก
1.2 นักเรียนได้รับความรู้แนวคิดและประสบการณ์ใหม่ๆจากการชมวีดิทัศน์	4.08	.570	มาก
1.3 จากการชมวีดิทัศน์ครั้งนี้เสริมสร้างเจตคติในทางที่ดีต่องานขาย	4.05	.488	มาก
1.4 นักเรียนสามารถนำสิ่งที่ได้รับจากการชมวีดิทัศน์ประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้	4.05	.422	มาก
2. ด้านความพึงพอใจ			
2.1 ความพึงพอใจในเนื้อหา เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย	4.23	.430	มากที่สุด
2.2 ความพึงพอใจในความรู้ที่ได้รับจากการชมวีดิทัศน์	4.26	.495	มากที่สุด
2.3 สื่อวีดิทัศน์เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขายมีความน่าสนใจมากกว่าสื่อการสอนอื่นๆ	4.26	.618	มากที่สุด
2.4 ความพึงพอใจในสื่อวีดิทัศน์เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย	4.26	.511	มากที่สุด
ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับ	4.15		มาก

จากตารางที่ 6 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการสอนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point จำนวน 34 คน ในด้านต่าง ๆ ดังกล่าว พบว่านักเรียน ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับดี มีค่าเฉลี่ย 4.15 ($\sigma = .531$)

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การพัฒนาสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

สรุปผล

1. ผลการหาประสิทธิภาพสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point พบว่า มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้ 80/80
2. การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ของคะแนนทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point พบว่า คะแนนทดสอบหลังเรียน มีค่าเฉลี่ยสูงกว่า คะแนนทดสอบก่อนเรียน
3. ความพึงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการการสอนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point พบว่ามีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก

อภิปรายผล

การพัฒนาสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

1. ผลการหาประสิทธิภาพของสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point พบว่ามีประสิทธิภาพสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นได้ผ่านการตรวจสอบคุณภาพจากผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ และได้ผ่านการปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญก่อนนำมาทดลองใช้จริง มีความถูกต้องทันสมัย มีเนื้อหาสาระครบถ้วน มีความต่อเนื่อง มีความกระชับรัดกุม และชัดเจนอีกทั้งนักเรียนยังได้รับคำแนะนำวิธีการเรียนรู้จากครูผู้สอนที่จัดการเรียนรู้ ทำให้สามารถเรียนรู้ด้วยความเข้าใจ ถูกต้องตามขั้นตอน ซึ่งสอดคล้องกับ เบญจพรรณ ดวงเด่น (2550 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการใช้สื่อประสมในการจัดกิจกรรมการเรียน การสอนคอมพิวเตอร์ ชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนหมู่บ้านสหกรณ์ 2 พบว่าสื่อประสมที่ใช้ในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนคอมพิวเตอร์ ชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนหมู่บ้านสหกรณ์ 2 มีประสิทธิภาพ 83.48/83.12

2. ผลการเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ของคะแนนทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ สื่อ ประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point พบว่า คะแนนทดสอบหลังเรียนมีค่าเฉลี่ยสูงกว่า คะแนนทดสอบก่อนเรียนอยู่ 1 คะแนน ทั้งนี้ เนื่องมาจากสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นได้มีการศึกษาค้นคว้า และผ่านการตรวจสอบคุณภาพโดยผู้เชี่ยวชาญ พิจารณาความสอดคล้องในการนำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขายด้วย โปรแกรม Microsoft Power Point ไปใช้ สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับ งานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point เป็นสื่อที่เข้าถึงผู้เรียนได้ง่ายมีเนื้อหาที่ทันสมัย เหมาะสมกับนักเรียนและการมอบหมายงานของครูผู้สอน ที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาวิชาและแบบฝึกหัดให้ นักเรียนได้ฝึกปฏิบัติมีความเหมาะสมทำให้นักเรียนมีความสนใจและกระตือรือร้นที่อยากจะเรียน ส่งผลให้นักเรียนมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับ สุพร วัฒนะประทีป (2557 : บทคัดย่อ) ได้พัฒนาสื่อการสอนรายวิชาการประยุกต์โปรแกรมตารางในงานบัญชี เรื่องการจัดรูปแบบ ข้อมูลด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สำหรับนักเรียนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้น ปีที่ 2 สาขาวิชาการบัญชี ผลการวิจัยพบว่านักเรียนที่เรียนโดยใช้สื่อการสอนรายวิชาการประยุกต์ โปรแกรมตารางในงานบัญชี เรื่องการจัดรูปแบบข้อมูลด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point มี คะแนนหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

3. ความพึงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการสอนโดยใช้สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point พบว่ามีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากสื่อมีความน่าสนใจไม่ซ้ำซ้อนเกินไป และซึ่งสอดคล้องกับ สุพร วัฒนะประทีป (2557 : บทคัดย่อ) ได้พัฒนาสื่อการสอนรายวิชาการประยุกต์โปรแกรมตารางในงานบัญชี เรื่องการจัด รูปแบบ ข้อมูลด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สำหรับนักเรียนหลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการบัญชี โดยรวมอยู่ในระดับมาก

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำสื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point ไปใช้

1.1 ควรจัดกิจกรรมก่อนการนำเข้าสู่บทเรียนเพื่อกระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดความพร้อม

1.2 จัดกิจกรรมสนับสนุนให้ผู้เรียนได้ฝึกความกล้าแสดงออกให้มากกว่านี้

2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาค้นคว้าต่อไป

2.1 เสริมวิธีโอเทคนิคการนำเสนอมาในสื่อต่างๆเพื่อพัฒนาบุคลิกภาพการนำเสนอมา เสริมให้ผู้เรียน

2.2 ครูควรกล่าวชมเชยเพื่อผู้เรียนปฏิบัติตามสิ่งที่ได้รับมอบหมายทั้งนี้เพื่อสร้างความภาคภูมิใจในการทำดีนอกจากนี้ยังเป็นการเสริมสร้างบรรยากาศการเรียนรู้

บรรณานุกรม

- กิดานันท์ มลิทอง. 2544. สื่อการสอนและฝึกอบรม : จากสื่อพื้นฐานถึงสื่อดิจิทัล.
กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัด อรุณการพิมพ์.
- ชาติชาย พิทักษ์ธนาคม. 2544. จิตวิทยาการเรียนการสอน. กรุงเทพมหานคร : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชัยยงค์ พรหมวงศ์. 2523. เทคโนโลยีและสื่อสารการศึกษา. เอกสารชุดวิชา 020301 เทคโนโลยีทางการศึกษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- ไชยยศ เรืองสุวรรณ. 2526. เทคโนโลยีทางการศึกษา : หลักการและแนวปฏิบัติ.
กรุงเทพมหานคร : พัฒนาพานิช.
- นวลจิตต์ เขาวงศ์พิงศ์. 2535. การพัฒนารูปแบบการจัดการเรียนการสอนที่เน้นทักษะปฏิบัติสำหรับครูวิชาอาชีพ. วิทยานิพนธ์ศึกษาศาสตรดุษฎีบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- บรรพต อุทัยแพน. 2557. การพัฒนาสื่อการสอนรายวิชาอิเล็กทรอนิกส์อุตสาหกรรม เรื่อง โปรแกรมช่วยในการทดลองวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point. วิทยาลัยการอาชีพวังไกลกังวล.
- บุญชม ศรีสะอาด. 2543. การวิจัยเบื้องต้น. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพมหานคร : สุวีริยาสาส์น.
- เบญจพรรณ ดวงเด่น. 2550. การศึกษาการใช้สื่อประสมในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนคอมพิวเตอร์ ชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนหมู่บ้านสหกรณ์ 2. สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาเชียงใหม่ เขต 1. สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน, กระทรวงศึกษาธิการ.
- ประหยัด จิรวรพงศ์. 2530. Advanced Database Programming ด้วย VB6+VB.NET.
กรุงเทพมหานคร : โอเดียนสโตร์.
- ผ่องพรรณ ตรียมงคลกุลและสุภาพ ฉัตรภรณ์. 2549. การออกแบบการวิจัย. พิมพ์ครั้งที่ 5.
กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

- พริ้งพงษ์ ไชยชาวงษ์. 2532. การพัฒนาชุดสื่อประสมเพื่อการฟัง – พุดภาษาอังกฤษสำหรับ
ชั้นประถมศึกษาปีที่ 5. วิทยานิพนธ์ศึกษาศาสตร์มหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย,
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- พิชัย วัฒนศิริ. 2541. ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ที่สอนโดยใช้สื่อประสมสำหรับ
นักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5. วิทยานิพนธ์ศึกษาศาสตร์มหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย,
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- รุ่งรัตติ เสี่ยมชื่น. 2557. การพัฒนาสื่อการสอนรายวิชาการบัญชีต้นทุนเบื้องต้น เรื่องรายการ
ปรับปรุงและแก้ไขข้อผิดพลาด ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สำหรับนักเรียน
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการบัญชี. วิทยาลัยการอาชีพวังไกล
กังวล.
- ราชบัณฑิตยสถาน. 2542. ศัพท์เทคโนโลยีสารสนเทศ ฉบับราชบัณฑิตยสถาน. กรุงเทพมหานคร :
ห้างหุ้นส่วนจำกัด อรุณการพิมพ์.

บรรณานุกรม(ต่อ)

- วรัทยา ธรรมกิตติภพ. 2548. แนวทางการจัดการเรียนการสอนตามแนวทางสมรรถภาพวิชาชีพ
สาขางานการบัญชีหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพพุทธศักราช2545(ปรับปรุง
พุทธศักราช2546). วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย,
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- วิภากร ใจเอื้อย. 2557. การพัฒนาสื่อการสอนรายวิชาการระบบปฏิบัติการเบื้องต้น เรื่อง
ระบบปฏิบัติการ Window 8 ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point. วิทยาลัยการ
อาชีพวังไกลกังวล.
- วิภาพรรณ หนูช่วย. 2557. การพัฒนาสื่อการสอนรายวิชาโปรแกรมประมวลผลคำ เรื่อง
ส่วนประกอบของโปรแกรม ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point. วิทยาลัยการอาชีพ
วังไกลกังวล.
- สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา. 2557.หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพพุทธศักราช2557
ประเภทวิชาพาณิชยกรรมกรรม. (อัดสำเนา)
- _____. 2544. การจัดการเรียนรู้โดยใช้กระบวนการวิจัย. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์คุรุสภา
ลาดพร้าว.
- สำนักงานคณะกรรมการการประถมศึกษาแห่งชาติ. 2531. การเรียนรู้ตามแนวคิด 5 ทฤษฎี.
กรุงเทพมหานคร : ศูนย์พัฒนาคุณภาพการเรียนการสอน.

สมภพ สุวรรณรัฐ . มปป. **หลักและแนวทางการจัดการเรียนการสอนอาชีวศึกษาโดยยึดผู้เรียนเป็นสำคัญตามรูปแบบCIPPA**. เอกสารประกอบการอบรมเชิงปฏิบัติการ“เขียนแผนการสอนที่เน้นสมรรถนะอาชีพ” .(อัดสำเนา)

ไสว พักขาว. 2544. **หลักการสอนสำหรับเป็นครูมืออาชีพ**. กรุงเทพมหานคร : เอมพันธ์.

สิทธิ์ชญาณ์ พลูพล. 2557. **การพัฒนาสื่อการสอนรายวิชาเครื่องวัดไฟฟ้า เรื่อง หลักการของเครื่องวัดไฟฟ้า ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สำหรับนักเรียนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 สาขาวิชาไฟฟ้า**. วิทยาลัยการอาชีพวังไกลกังวล.

อรทัย มูลคำ และสุวิทย์ มูลคำ. 2544. **CHILD CENTRED : STORTLINE METHOD : การบูรณาการหลักสูตรและการเรียนการสอนโดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ**.กรุงเทพมหานคร : ภาพพิมพ์.

อาภรณ์ ใจเที่ยง. 2546. **หลักการสอน**. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร : โอ.เอส.พริ้นติ้ง.เฮ้าส์.

สุพร วัฒนะประทีป. 2557. **การพัฒนาสื่อการสอนรายวิชาการประยุกต์โปรแกรมตารางในงานบัญชีเรื่องการจัดรูปแบบข้อมูลด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point สำหรับนักเรียนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการบัญชี**.

วิทยาลัยการอาชีพวังไกลกังวล.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตารางภาคผนวกที่ 1 แสดงผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของคะแนนทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน
วิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย

นักเรียน (คน)	คะแนนทดสอบก่อนเรียน (10 คะแนน)	คะแนนทดสอบหลังเรียน (10 คะแนน)
1.	9	10
2.	7	8
3.	8	9
4.	9	10
5.	9	10
6.	8	9
7.	8	9
8.	9	10
9.	9	10
10.	9	10
11.	8	9
12.	8	8
13.	7	9
14.	8	10
15.	9	10
16.	9	8
17.	8	8
18.	8	9
19.	9	9
20.	8	7
21.	7	9
22.	8	9
23.	8	9
24.	7	9
25.	7	9
26.	8	9
27.	7	8
28.	8	8

29.	7	7
30.	7	10
31.	8	10
32.	8	10

นักเรียน (คน)	คะแนนทดสอบก่อนเรียน (10 คะแนน)	คะแนนทดสอบหลังเรียน (10 คะแนน)
33.	8	10
34.	7	7
รวม	272	306
เฉลี่ย	8	9
ร้อยละ	80.00	90.00

สูตรที่ใช้ในการคำนวณหาค่าร้อยละ (บุญชม ศรีสะอาด, 2543 : 102)

$$P = \frac{f}{N} \times 100$$

เมื่อ P แทน ค่าร้อยละ
 f แทน ความถี่ที่ต้องการแปลงให้เป็นร้อยละ
 N แทน จำนวนความถี่ทั้งหมด

ค่าร้อยละของคะแนนทดสอบก่อนเรียน

$$\begin{aligned} P &= \frac{f}{N} \times 100 \\ &= \frac{272}{340} \times 100 \\ &= 80 \end{aligned}$$

ค่าร้อยละของคะแนนทดสอบหลังเรียน

$$\begin{aligned} P &= \frac{f}{N} \times 100 \\ &= \frac{306}{340} \times 100 \end{aligned}$$

$$= 90$$

สูตรที่ใช้ในการคำนวณหาค่าเฉลี่ย (พรณี ลีกิจวัฒน์นะ, 2551 : 135)

$$\mu = \frac{\sum X}{N}$$

เมื่อ μ แทนค่าเฉลี่ย

$\sum X$ แทนผลรวมของคะแนนในชุดข้อมูล

N แทนจำนวนข้อมูลทั้งหมด

ค่าเฉลี่ยของคะแนนทดสอบก่อนเรียน

$$\mu = \frac{\sum X}{N}$$

$$= \frac{272}{340}$$

$$= 8$$

ค่าเฉลี่ยของคะแนนทดสอบหลังเรียน

$$\mu = \frac{\sum X}{N}$$

$$= \frac{306}{340}$$

$$= 9$$

ตารางภาคผนวกที่ 2 แสดงคะแนนส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนทดสอบก่อนเรียนและ
คะแนนทดสอบหลังเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย

นักเรียน (คน)	คะแนนทดสอบก่อนเรียน		คะแนนทดสอบหลังเรียน	
	X_1	$(\bar{X}_1)^2$	X_2	$(\bar{X}_2)^2$
1	9	81	10	100
2	7	49	8	64
3	8	64	9	81
4	9	81	10	100
5	9	81	10	100
6	8	64	9	81
7	8	64	9	81
8	9	81	10	100
9	9	81	10	100
10	9	81	10	100
11	8	64	9	81
12	8	64	9	81
13	7	49	8	64

นักเรียน (คน)	คะแนนทดสอบก่อนเรียน		คะแนนทดสอบหลังเรียน	
	X_1	$(\bar{X}_1)^2$	X_2	$(\bar{X}_2)^2$
14	8	64	9	81
15	9	81	10	100
16	9	81	10	100
17	8	64	8	64
18	8	64	8	64
19	9	81	9	81
20	8	64	9	81
21	7	49	7	49
22	8	64	9	81
23	8	64	9	81
24	7	49	9	81
25	7	49	9	81
26	8	64	9	81

27	7	49	8	64
28	8	64	8	64
29	7	49	7	49
30	7	49	10	100
31	8	64	10	100
32	8	64	10	100
33	8	64	10	100
34	7	49	7	49
	$\Sigma X_1 = 272$	$\Sigma (X_1)^2 = 2194$	$\Sigma X_2 = 306$	$\Sigma (X_2)^2 = 2784$

สูตรที่ใช้ในการคำนวณค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (บุญชม ศรีสะอาด, 2543 : 103 - 104)

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

- เมื่อ S แทนส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
 Σx แทนผลรวมของคะแนนแต่ละตัว
X แทนคะแนนแต่ละตัว
N แทนจำนวนคะแนนในกลุ่ม

ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนทดสอบก่อนเรียน

$$S = \sqrt{\frac{N \sum x_1^2 - (\sum x_1)^2}{N(N-1)}}$$

$$S = \sqrt{\frac{34(2194) - (2194)^2}{34(34-1)}}$$

$$S = \sqrt{\frac{(72402) - (2194)^2}{(1122)}}$$

$$S = \sqrt{\frac{70208}{1122}}$$

$$S = \sqrt{62.57}$$

$$S = 7.91$$

ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนทดสอบหลังเรียน

$$S = \sqrt{\frac{N \sum x_2^2 - (\sum x_2)^2}{N(N-1)}}$$

$$S = \sqrt{\frac{34(2784) - (2784)^2}{34(34-1)}}$$

$$S = \sqrt{\frac{(91872) - (2784)^2}{(1122)}}$$

$$S = \sqrt{\frac{89088}{1122}}$$

$$S = \sqrt{79.40}$$

$$S = 8.91$$

ตารางภาคผนวกที่ 3 แสดงการเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของคะแนนก่อนเรียนและ
คะแนนทดสอบหลังเรียน วิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับงานขาย

นักเรียน (คน)	คะแนนทดสอบ	
	ก่อนเรียน (X)	หลังเรียน (Y)
1	9	10

2	7	8
3	8	9
4	9	10
5	9	10
6	8	9
7	8	9
8	9	10
9	9	10
10	9	10
11	8	9
12	8	9
13	7	8
14	8	9
15	9	10
16	9	10
17	8	8
18	8	8
19	9	9
20	8	9
21	7	7
22	8	9
23	8	9
24	7	9
25	7	9
26	8	9
27	7	8
28	8	8
29	7	7
30	7	10
31	8	10
32	8	10
33	8	10

นักเรียน (คน)	คะแนนทดสอบ	
	ก่อนเรียน (X)	หลังเรียน (Y)
34	7	7
เฉลี่ย	$\Sigma\mu_Y = (272/34) 8$	$\Sigma\mu_X = (306/34) 9$

วิธีการคำนวณเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ย (พรรรณี ลีกิจวัฒน์, 2551 : 145 - 146)

$$D = \Sigma\mu_Y - \Sigma\mu_X$$

เมื่อ D แทน ผลต่างระหว่างค่าเฉลี่ย

μ_Y แทน ค่าเฉลี่ยคะแนนทดสอบหลังเรียน

μ_X แทน ค่าเฉลี่ยคะแนนทดสอบก่อนเรียน

Σ แทน ผลรวม

$$D = \Sigma\mu_Y - \Sigma\mu_X$$

$$= 9 - 8 .$$

$$= 1$$

ภาคผนวก ข

หนังสือราชการและรายนามผู้เชี่ยวชาญ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือประกอบด้วย

- | | | |
|-------------------|------------|-------------------------------------|
| 1. ดร.สุจิตรา | จรัสศรี | ผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อ |
| 2. นายสุทธิศักดิ์ | สุขสำราญ | ผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อ |
| 3. นายสมชาย | ผิวงาม | ผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อ |
| 4. นางสาววิศัลยา | ทองทับ | ผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อ |
| 5. นางสาวสุพนา | หมัดหมุด | ผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อ |
| 6. ดร.มงคล | เฟื่องขจร | ผู้เชี่ยวชาญด้านแบบทดสอบ |
| 7. ดร.ภาราดา | วงศ์สมบัติ | ผู้เชี่ยวชาญด้านแบบทดสอบ |
| 8. นายสุตวีระ | ชินจรัสศรี | ผู้เชี่ยวชาญด้านแบบทดสอบ |
| 9. นายมนตรี | มาลีพันธ์ | ผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหาและแบบสอบถาม |
| 10. นางสาวปราณี | มิสกาวัน | ผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหาและแบบสอบถาม |
| 11. นางเมทินี | อิมามี | ผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหาและแบบสอบถาม |

สื่อประสมด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point
วิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่อง ความรู้เกี่ยวกับงานขาย

สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย ด้วยโปรแกรม
Microsoft Power Point

การขายเบื้องต้น 1



รหัสรายวิชา 2200 - 1004

เข้าสู่บท
เรียน

ความรู้เกี่ยวกับงานขาย

- แสดงความรู้เกี่ยวกับวิวัฒนาการของการขายได้
- แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของการขายได้
- แสดงความรู้เกี่ยวกับบทบาทของการขายได้
- แสดงความรู้เกี่ยวกับความสำคัญของการขายได้
- แสดงความรู้เกี่ยวกับแนวความคิดทางการขายได้



กลับสู่เมนู
หลัก

ความรู้เกี่ยวกับงานขาย

วิวัฒนาการของการขาย

ความสำคัญของการขาย

ความหมายของการขาย

แนวความคิดทางการขาย

บทบาทของการขาย

กิจกรรมฝึกทักษะการคิด

ออกจากโปรแกรม

วิวัฒนาการของการขาย

ระบบแลกเปลี่ยนสิ่งของต่อสิ่งของ (Barter System)

ระบบเงินตรา (Money System)

ระบบเครดิต (Credit System)

กลับสู่เมนูหลัก

ความหมายของการขาย

- ✓ การขาย คือ การแลกเปลี่ยนสิ่งของกับเงินตรา
- ✓ การขาย คือ การแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการกับเงินตรา
- ✓ การขาย คือ การโอนกรรมสิทธิ์การเป็นเจ้าของสินค้าและบริการจากบุคคลหนึ่งไปอีกรับบุคคลหนึ่ง
- ✓ การขาย คือ กระบวนการทั้งทางตรงหรือทางอ้อมในการช่วยเหลือหรือชักจูงใจลูกค้าในขนาดต้งใช้บุคคลหรือไม่ใช้บุคคลให้ซื้อสินค้าหรือบริการไปใช้ที่เป็นผลสำคัญทางการค้าแก่ผู้ขาย

การขาย(Selling)มีบุคคลอยู่ 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายผู้ขายและฝ่ายผู้ซื้อ ต่างฝ่ายต่างมีมูลเหตุจูงใจ คือ ผลประโยชน์ ซึ่งผลประโยชน์ของผู้ขาย คือ กำไรจากการขาย ส่วนของผู้ซื้อ คือ ความพึงพอใจจากการซื้อ และได้รับประโยชน์จากสินค้าหรือบริการที่ซื้อ

กลับสู่เมนูหลัก



บทบาทของการขาย

1.การขายเป็นการชักจูงใจลูกค้า

4.การขายเป็นการให้ความช่วยเหลือ

2.การขายเป็นการให้บริการแก่ลูกค้า

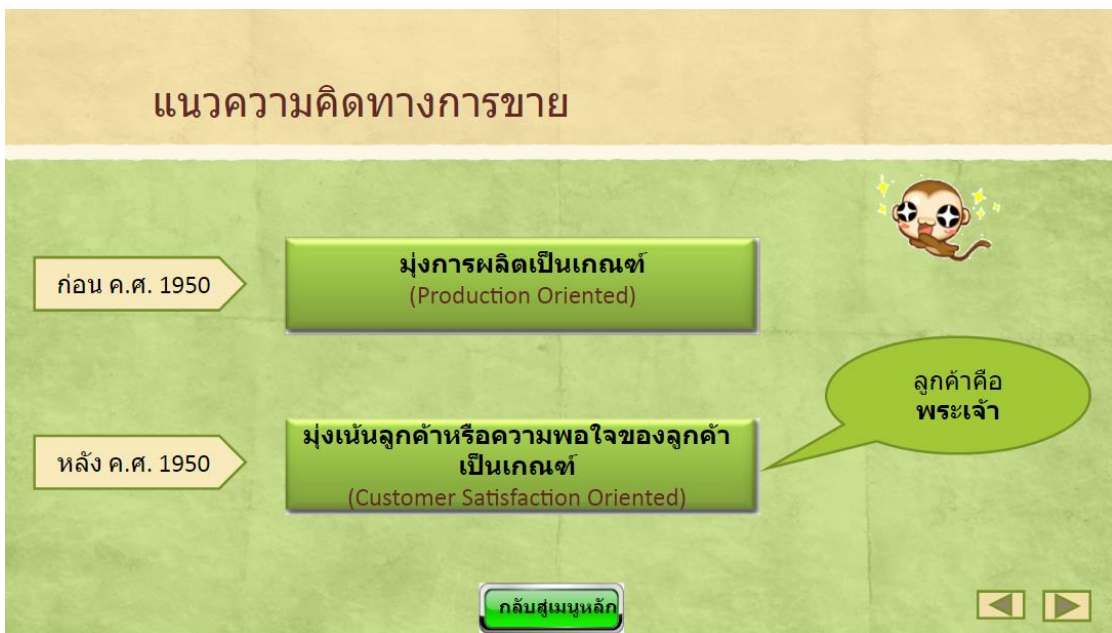
5.การขายเป็นการให้ความรู้แก่ลูกค้า

3.การขายเป็นการติดต่อสื่อสาร

6.การขายเป็นการแก้ปัญหาให้กับลูกค้า

กลับสู่เมนูหลัก









ฝึกทักษะการคิด **คิดแบบหมวก 6 ใบ** (Six Thinking Hats)


Six Thinking Hats สดุดบริหารความคิดของ "เดอ โบโน" ประกอบด้วยหมวก 6 ใบ 6 สี คือ



White Hat หมวกสีขาว สีขาวเป็นสีที่ชี้ให้เห็นถึงความเป็นกลาง จึงเกี่ยวข้องกับข้อเท็จจริง จำนวนตัวเลข เมื่อสวมหมวกสีนี้ Yellow Hat หมวกสีเหลือง สีเหลือง คือสีของแสงแดด และความสว่างสดใส เมื่อสวมหมวกสีนี้ หมายถึง การคิดถึงจุดเด่น โอกาส สิ่งที่เป็นประโยชน์ เป็นข้อมูลในเชิงบวก เป็นการเปิดโอกาสให้พัฒนา สร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ



Red Hat หมวกสีแดง สีแดงเป็นสีที่แสดงถึงอารมณ์และความรู้สึก เมื่อสวมหมวกสีนี้ เราสามารถบอกความรู้สึกของตนเองว่าชอบ ไม่ชอบ ดี ไม่ดี ซึ่งส่วนใหญ่การแสดงอารมณ์จะไม่มีความประนีประนอม



Black Hat หมวกสีดำ สีดำ เป็นสีที่แสดงถึงความโศกเศร้า และการปฏิเสธ เมื่อสวมหมวกสีนี้ ต้องพูดถึงจุดด้อย อุปสรรคโดยมีเหตุผลประกอบ ข้อที่ควรคำนึงถึง เช่น เราควรทำสิ่งนี้หรือไม่ ไม่ควรทำสิ่งนี้หรือไม่ เหมาะสมหรือไม่ ทำให้การคิดมีความรอบคอบมากขึ้น

กลับสู่เมนูหลัก

ฝึกทักษะการคิด คิดแบบหมวก 6 ใบ (ต่อ) (Six Thinking Hats)



Yellow Hat หมวกสีเหลือง สีเหลือง คือสีของแสงแดด และความสว่างสดใส เมื่อสวมหมวกสีนี้ หมายถึง การคิดถึงจุดเด่น โอกาส สิ่งที่เป็นประโยชน์ เป็นข้อมูลในเชิงบวก เป็นการเปิดโอกาสให้พัฒนา สร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ



Green Hat หมวกสีเขียว สีเขียว เป็นสีที่แสดงถึงความอุดมสมบูรณ์ และการเจริญเติบโต เมื่อสวมหมวกสีนี้ จะแสดงความคิดใหม่ๆ เพื่อการเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้น การคิดอย่างสร้างสรรค์



Blue Hat หมวกสีน้ำเงิน สีน้ำเงินเป็นสีที่ให้ความรู้สึกสงบ จะเป็นเหมือนท้องฟ้า หมวกนี้เกี่ยวกับการควบคุม การบริหารกระบวนการคิด หรือการจัดระเบียบการคิด

กลับสู่เมนูหลัก



ผลงาน


แฟ้มสะสมผลงาน (Portfolio)
วิชาการขายเบื้องต้น 1 (2201-1004)

เสนอ.
อาจารย์เนาวรัตน์ รอดเทียน

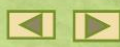
รูปถ่ายแบบใดก็ได้
เขียนหน้าเจ้าของผลงานได้เลย

จัดทำโดย
นาย/นางสาว
เลขที่..... ห้อง.....

แฟ้มสะสมผลงาน(Portfolio) นี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาการขายเบื้องต้น 1 (2200-1004) ประเภท
วิชาพาณิชยกรรม สาขาพาณิชยกรรม หลักสูตรการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)
ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2559
วิทยาลัยอาชีวศึกษาสุรนารีราชบุรี



กลับสู่เมนูหลัก



เทคนิคการแนะนำสินค้า



กลับสู่เมนูหลัก



ขายของตลาดนัด



ภาคผนวก ง

แบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน

แบบทดสอบก่อนเรียน-หลังเรียน

คำถาม

1. จงอธิบายความหมายของการขาย? (1 คะแนน)
2. บทบาทของการขายมีอะไรบ้าง ? (1 คะแนน)
3. จงอธิบายลักษณะของงานขาย ? (1 คะแนน)
4. การขายเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ หมายความว่าอย่างไร? (1 คะแนน)
5. ลักษณะพื้นฐานการขายที่มีอะไรบ้าง ? (1 คะแนน)
6. วิชาการขายมีความสำคัญกับอาชีพงานอื่น ๆ อย่างไร ? (2 คะแนน)

7. วัตถุประสงค์ของการขายคืออะไร ? (1 คะแนน)
8. ปัจจุบันระบบการค้าของไทยเป็นแบบใด ? (1 คะแนน)
9. ตลาดปสาน หรือ บาร์ซาร์ (Bazaar) ในสมัยสุโขทัย ปัจจุบันเรียกว่าอะไร ? (1 คะแนน)

คำตอบ

ความหมายของการขาย ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (ป.พ.พ.) มาตรา 453 บัญญัติไว้ว่า “ อันการซื้อขายนั้นคือสัญญาซึ่งบุคคลฝ่ายหนึ่งเรียกว่า ผู้ขาย โอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่า ผู้ซื้อ และผู้ซื้อตกลงว่าจะใช้ราคาแห่งทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้ขาย ”

บทบาทของการขาย เป็นการให้บริการชักจูงใจ การติดต่อสื่อสาร การแก้ไขปัญหาหรือตอบสนองความต้องการให้เกิดความพึงพอใจและการให้การศึกษาแก่ผู้บริโภค การขาย (Selling) เป็นศิลปะของการจูงใจให้คนอื่นคิดหรือทำตามความคิดของนักขาย คือกระบวนการวิเคราะห์ความจำเป็นและความต้องการของผู้มุ่งหวัง ช่วยให้ค้นพบความจำเป็น ความต้องการที่จะได้รับการตอบสนองด้วยความพึงพอใจจากการซื้อสินค้าและบริการที่นำเสนอ

ลักษณะของงานขาย งานขายมีลักษณะเกี่ยวกับความสามารถในการชักจูงใจและโน้มน้าว หรือใช้ศิลปะการขาย (Salesmanship) เป็นสำคัญ การขายเกิดจากพฤติกรรมภายใน ได้แก่ ความรู้สึกนึกคิด ความนิยมชมชอบ ความพึงพอใจ ความเต็มใจของผู้ซื้อ ฯลฯ ดังนั้นนักขายจะต้องมีคุณสมบัติและความรอบรู้หลายประการ เช่น ด้านพื้นฐานการปฏิบัติหน้าที่เกี่ยวข้องกับการขายโดยตรง ด้านจิตวิทยาในการปรับตัวเข้าหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนปฏิบัติงานขาย และการปฏิบัติภายหลังสิ้นสุดการขาย ดังนั้นผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญของการขายเป็นหลัก นอกจากกิจกรรมจะมีสินค้าพร้อมเพื่อขาย มีลูกค้ามุ่งหวังเป็นเป้าหมายสำคัญในการขาย มีบุคลากรปฏิบัติงานขายยังไม่เพียงพอสำหรับการสร้างเสริมการขายให้มีประสิทธิภาพต้องอาศัยศิลปะการขายที่นักขายเหล่านั้น นำมาใช้ในระหว่างการปฏิบัติงานขายด้วย จึงจะบรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดไว้

ลักษณะพื้นฐานของการขายที่สำคัญ มี 7 ประการ ประกอบด้วย

1. การขายคือการให้ความช่วยเหลือลูกค้า

พนักงานขายต้องรู้ว่า ลูกค้าต้องการอะไร และเสนอขายในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ

2. การขายคือการชักจูงใจลูกค้า

พนักงานขายต้องให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยความพึงพอใจในภาพพจน์ของสินค้า

3. การขายคือการติดต่อสื่อสาร

พนักงานขายต้องถ่ายทอดคุณภาพ คุณลักษณะ ของสินค้าและผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับได้เป็นอย่างดี

4. การขายคือการแก้ปัญหาให้กับลูกค้า

พนักงานขายต้องช่วยให้ลูกค้าได้สินค้าตรงความต้องการ

5. การขายคือการให้ความรู้แก่ลูกค้า

พนักงานขายต้องรู้จักสินค้าเป็นอย่างดี และสามารถอธิบาย ให้ความกระจ่างแก่ลูกค้าได้ อย่างชัดเจนและเข้าใจ

6. การขายเป็นการสร้างความพึงพอใจไม่ใช่เป็นการบังคับ ลูกค้าซื้อสินค้าด้วยความพึงพอใจ และมีความต้องการในสินค้านั้น มิใช่ด้วยความเกรงใจถูกบังคับ

7. การขายทำให้ได้สิ่งตอบแทนด้วยกันทั้ง 2 ฝ่าย ลูกค้าได้สินค้าที่ต้องการและพอใจพนักงานขายได้ค่าสินค้าเป็นการตอบแทน

วิวัฒนาการของการขาย

สมัยสุโขทัย

เมืองสุโขทัยนี้ดี ในน้ำมีปลา ในนามีข้าว เจ้าเมืองบ่เอาจังกอบในไพร่ ลู่ทาง เพื่อนจูงวัวไปค้า ขี่ม้าไปขาย ใครจักใคร่ค้าช้างค้า ใครจักใคร่ค้าม้าค้า ใครจักใคร่ค้าเงินค้าทองค้าแสดงถึงความมีเสรีภาพในการขายในสมัยของพ่อขุนรามคำแหง มีตลาดที่เรียกว่า ตลาดปสาน หรือ บาร์ซาร์ (Bazaar) หรือตลาดนัดเป็นย่านชุมชนที่เป็นห้องแถว หรือร้านเป็นแถว ๆ ให้ประชาชนมาติดต่อซื้อขายกัน ในสมัยนี้ ไทยสามารถผลิตขามสังคมโลกเป็นสินค้าได้แล้ว มีการค้ากับชาวต่างประเทศ คือ มอญ จีน ลังกา ญี่ปุ่น

สมัยอยุธยา

เจริญสูงสุดในสมัยของสมเด็จพระนารายณ์มหาราช มีพระคลังสินค้า คือพระยาริชาเยนทร์(นายพอลคอน ชาวอังกฤษ) ทำหน้าที่เหมือนรัฐมนตรีกระทรวงพาณิชย์และกระทรวงการคลังมีการค้ากับโปรตุเกส สเปน ฮอลันดา อังกฤษ จีน ญี่ปุ่น อินเดีย เปอร์เซีย อาหรับสมัยธนบุรี มีเรือสำเภาจีนเข้ามาค้าขาย และค้าขายกับ อินเดีย อังกฤษ มลายู

สมัยรัตนโกสินทร์

เริ่มมีการค้ากับสหรัฐอเมริกาในสมัย รัชกาลที่ 2 ต่อมาในรัชกาลที่ 3 ไทยค้าขายกับจีนมากที่สุด และติดต่อกับหมอบรัดเล ซึ่งได้นำเครื่องพิมพ์ดีดมาใช้ในไทย ในรัชสมัยของรัชกาลที่ 4 ยกเลิกระบบการค้าแบบผูกขาดหันมาค้าขายแบบเสรี ในรัชสมัยรัชกาลที่ 5 ชาวต่างประเทศได้มาเปิดห้างขายสินค้าในไทย และมีการจัดตั้งกระทรวงพาณิชย์ขึ้นในรัชกาลที่ 6

ปัจจุบัน

ระบบการค้าของไทยเป็นแบบผสม คือ ระบบเศรษฐกิจเสรีนิยม หรือ ทุนนิยม(ประชาชนมีเสรีในการทำธุรกิจ)ผสมกับสังคมนิยม (รัฐบาลเข้ามามีส่วนร่วมในการทำธุรกิจธนาคาร การขนส่ง และสาธารณูปโภคมีการส่งเสริมการค้ากับต่างประเทศโดยภาครัฐ

การขายในยุคก่อน ๆ ผู้ขายไม่ต้องใช้ความพยายามมากในการขาย เนื่องจากการผลิตสินค้าทำได้ยาก ปริมาณสินค้านี้น้อยกว่าความต้องการของผู้ซื้อ ผลิตเท่าไรก็ขายหมด แต่ในปัจจุบันเทคโนโลยีก้าวหน้ามีผู้ผลิตจำนวนมาก สินค้ามีมากกว่าความต้องการของผู้ซื้อ ผู้ซื้อมีโอกาสได้เลือก มีอำนาจในการต่อรอง ผู้ขายจึงต้องพยายามชักจูงให้เกิดความต้องการแล้ว ยังจะต้องทำให้ผู้ซื้อเกิดความพอใจในสินค้ามากที่สุด

ประโยชน์ของการขาย

ทางด้านเศรษฐกิจ

1. การขายเป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างงานอาชีพใหม่ ๆ เช่น พนักงานส่งของ พนักงานบัญชี พนักงานคุมสต็อกสินค้า เป็นต้น
2. การขายทำให้ ท้องถิ่นมีงานทำ มีการกระจายรายได้
3. การขายทำให้ กิจการก้าวหน้า มีการขยายกำลังการผลิต มีอัตราการจ้างงานเพิ่มขึ้น

ทางด้านสังคม

1. การขายทำให้ประชาชนมีสินค้าตามต้องการ เกิดความสะดวกสบาย และประหยัดค่าใช้จ่ายในการแสวงหา
2. เมื่อประชาชนในท้องถิ่นมีรายได้ทำให้มีการยกมาตรฐานการครองชีพ เกิดความสงบในสังคม

3. การขายนำความเจริญไปสู่ท้องถิ่น ได้พบความแปลกใหม่ และการเรียนรู้ สินค้าไทยไปขาย
ต่างประเทศทำให้เป็นที่รู้จัก และนำเงินตราเข้าประเทศ

ภาคผนวก จ

แบบประเมินความพึงพอใจ

แบบสอบถามความพึงพอใจ “สื่อประสมวิชาการขายเบื้องต้น 1 เรื่องความรู้เกี่ยวกับ
งานขาย ด้วยโปรแกรม Microsoft Power Point”

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดกาเครื่องหมาย ✓ ลงใน หน้าข้อความที่ตรงกับสถานภาพของท่าน

1.1 เพศ ชาย หญิง

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจ

5=พึงพอใจมากที่สุด 4=พึงพอใจมาก 3=พึงพอใจปานกลาง 2=พึงพอใจน้อย 1=พึงพอใจน้อยที่สุด

รายการ	ระดับความพึงพอใจ				
	5	4	3	2	1
1. ด้านความรู้ความเข้าใจและการนำไปใช้					
1.1 เมื่อชมวีดีทัศน์แล้วเกิดความเข้าใจไม่ซับซ้อน					
1.2 นักเรียนได้รับความรู้แนวคิดและประสบการณ์ใหม่ๆ จากการชมวีดีทัศน์					
1.3 จากการชมวีดีทัศน์ครั้งนี้เสริมสร้างเจตคติในทางที่ดี ต่องานขาย					
1.4 นักเรียนสามารถนำสิ่งที่ได้รับจากการชมวีดีทัศน์ ประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้					
2. ด้านความพึงพอใจ					
2.1 ความพึงพอใจในเนื้อหา เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขาย					
2.2 ความพึงพอใจในความรู้ที่ได้รับจากการชมวีดีทัศน์					
2.3 สื่อวีดีทัศน์เรื่องความรู้เกี่ยวกับงานขายมีความ น่าสนใจ มากกว่าสื่อการสอนอื่นๆ					
2.4 ความพึงพอใจในสื่อวีดีทัศน์เรื่องความรู้เกี่ยวกับงาน ขาย					
ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับ					

ภาคผนวก ฉ

ประวัติผู้วิจัย

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ - นามสกุล นางสาวเนาวรัตน์ รอดเพียน

วุฒิการศึกษา ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สถานที่ทำงาน วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสนบริหารธุรกิจ

ประสบการณ์ ครูผู้สอน สาขาวิชาการตลาด ที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสน
บริหารธุรกิจ
ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายบริหารทรัพยากร ที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาศาสน
บริหารธุรกิจ

ผลงานวิชาการ -

แบบทดสอบความรู้เกี่ยวกับงานขาย

