

หัวข้อการค้นคว้าแบบอิสระ คุณลักษณะของนักขายรุ่นเยาว์ วิทยาลัยเทคโนโลยีและ
การจัดการ กฟผ.แม่เมาะ จังหวัดลำปาง

ผู้เขียน นางสาวชมพูนุช คันทะชมภู

ปริญญา ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต (อาชีวศึกษา)

อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร.กัญญา กำศิริพิมาน

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาคุณลักษณะของนักขายรุ่นเยาว์ ของสาขางาน
การขาย วิทยาลัยเทคโนโลยีและการจัดการ กฟผ.แม่เมาะ จังหวัดลำปาง ศึกษาขอบเขตด้านเนื้อหา
เกี่ยวกับคุณลักษณะของนักขายรุ่นเยาว์ 5 ด้าน ดังนี้ ด้านความรู้ ด้านทักษะ ด้านความคิดเห็น
เกี่ยวกับตนเอง ด้านบุคลิกภาพ และด้านแรงจูงใจในการทำงาน ประชากรและกลุ่มตัวอย่างมีดังนี้
ครูที่ปรึกษา จำนวน 1 คน ครูสาขางานการขาย จำนวน 2 คน นักเรียนระดับ ปวช. สาขางานการขาย
ที่เข้าร่วมการดำเนินงานร้านนักขายรุ่นเยาว์ จำนวน 17 คน และนักเรียนระดับ ปวช. ที่เป็นลูกค้า
มารับบริการของร้านจำหน่ายเครื่องดื่มนักขายรุ่นเยาว์ จำนวน 385 คน เครื่องมือที่ใช้ใน
การเก็บรวบรวมข้อมูลคือ แบบสังเกตแบบมีส่วนร่วม แบบสอบถาม แบบสัมภาษณ์ชนิดมี
โครงสร้าง การวิเคราะห์ข้อมูล โดยการนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาสรุปรวบรวมจัดหมวดหมู่
แล้วอธิบายตามประเด็นที่ศึกษา ข้อมูลจากแบบสอบถาม มาวิเคราะห์โดยใช้ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ
ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และนำเสนอในรูปแบบของตารางประกอบการพรรณนาแบบ
ความเรียง

ผลการศึกษาพบว่า

1. คุณลักษณะของนักขายรุ่นเยาว์ วิทยาลัยเทคโนโลยีและการจัดการ กฟผ.แม่เมาะ จังหวัดลำปาง ในภาพรวมทั้ง 5 ด้าน อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า มีความคิดเห็น อยู่ในระดับมากที่สุด คือ ด้านบุคลิกภาพ ส่วนความคิดเห็น อยู่ในระดับมาก คือ ด้านความคิดเห็นเกี่ยวกับตนเอง ด้านทักษะ ด้านความรู้ และด้านแรงจูงใจในการทำงาน

2. ผลโดยรวมของคุณลักษณะของนักขายรุ่นเยาว์ วิทยาลัยเทคโนโลยีและการจัดการ กฟผ.แม่เมาะ จังหวัดลำปาง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มี อายุ รายได้ และสาขางานแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ คุณลักษณะของนักขายรุ่นเยาว์ วิทยาลัยเทคโนโลยีและการจัดการ กฟผ.แม่เมาะ จังหวัดลำปาง ในภาพรวมทั้ง 5 ด้าน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ

0.49



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title Young Salesman Characteristics of Mae Moh EGAT
College of Technology and Management,
Lampang Province

Author Ms. Chomphunut Khanthachomphu

Degree Master of Education (Vocational Education)

Advisor Assoc. Prof. Dr. Kanya Kumsiripiman

ABSTRACT

The purposes of this independent study were Young salesman characteristics of Mae Moh EGAT College of Technology and Management, Lampang province. The scope and content with the sale features the following five the skills, knowledge and opinions about themselves. personality And the incentive to work.

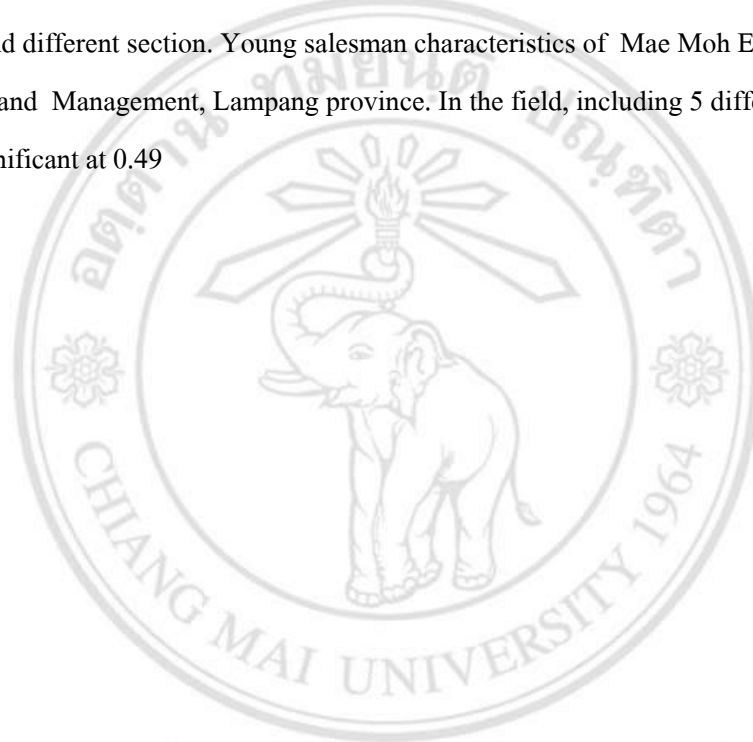
Population are as follows: advisor for 1 person. Teacher of marketing section 2 people. Diploma students marketing section. Participating in the operation, a total of 17 people and students for diploma, And vocational students., The customer service of the store's beverage store sales of 385 people.

The instruments used to collect data. Observation form part of a structured interview questionnaire. Data Analysis by the data obtained from the interviews were concluded the classification. Then describes the principal issues data from the questionnaire were analyzed by frequency, percentage, mean and standard deviation And presented in the form of tables and descriptive essays.

The findings could be summarized as follows ;

1. Young salesman College of Technology and Management EGAT Lampang province as a whole and 5 at a high level. Considering it was found that with a comment. The highest level is the personality. The comments section at a high level is the feedback on their skills, knowledge and motivation to work.

2. The overall result of the sale of the Young salesman characteristics of Mae Moh EGAT College of Technology and Management, Lampang province, found that respondents with age, income, and different section. Young salesman characteristics of Mae Moh EGAT College of Technology and Management, Lampang province. In the field, including 5 different statistically significant at 0.49



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved