

## การสร้างและหาประสิทธิภาพชุดฝึกอบรมพนักงานส่งเสริมการขายเครื่องดื่ม และอาหารในสถานประกอบการร้านอาหาร

สุภาวดี ชินวงศ์<sup>1\*</sup> และ ชีรพงษ์ วิริยานนท์<sup>2</sup>

### บทคัดย่อ

งานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างและหาประสิทธิภาพชุดฝึกอบรมพนักงานส่งเสริมการขายเครื่องดื่มและอาหารในสถานประกอบการร้านอาหาร กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเป็นพนักงานส่งเสริมการขายในสถานประกอบการร้านอาหารเขตพระนคร จำนวน 31 คน เลือกตัวอย่างโดยวิธีเจาะจง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ชุดฝึกอบรมแบบทดสอบ แบบประเมิน ผลการปฏิบัติงาน และแบบสอบถามความพึงพอใจ การวิจัยนี้ใช้แบบแผนการทดลองแบบ One Group Pre Test – Post Test Design โดยให้ผู้รับการอบรมทำแบบทดสอบก่อนการฝึกอบรม จากนั้นจึงทำการฝึกอบรมและให้ผู้เข้ารับการอบรมทำแบบฝึกหัดระหว่างการฝึกอบรม เมื่ออบรมทุกโมดูลแล้ว ผู้วิจัยได้ประเมินการปฏิบัติงานพนักงานโดยเจ้าของสถานประกอบการให้ผู้รับการฝึกอบรมทำแบบทดสอบหลังการอบรม และประเมินความพึงพอใจการอบรม ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ชุดฝึกอบรมที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีประสิทธิภาพ 74.36/73.45 สูงกว่าเกณฑ์ที่ตั้งไว้ 70/70 โดยมีผลการทดสอบหลังการฝึกอบรมสูงกว่าก่อนการฝึกอบรมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ผลการประเมินการปฏิบัติงานของพนักงานอยู่ระดับดีมากที่สุด ( $\bar{X}$  = 4.29 คะแนน S.D.= 0.71 คะแนน) และผู้เข้ารับการอบรมมีความพึงพอใจต่อการฝึกอบรม ระดับดีมาก ( $\bar{X}$  = 4.16 คะแนน S.D.= 0.82 คะแนน)

คำสำคัญ: พนักงานส่งเสริมการขาย ชุดฝึกอบรม

<sup>1</sup> นักศึกษาระดับปริญญาโท ภาควิชาครุศาสตร์เทคโนโลยี คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

<sup>2</sup> อาจารย์ ภาควิชาครุศาสตร์เทคโนโลยี คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

\* ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทร. 09-9294-6991 อีเมล: nungning150216@hotmail.com



## The Design and the Education Effectiveness Training Package of Sale Promotion for Employee of Foods and Beverages Shop

Supawadee Chinwong<sup>1\*</sup> and Teerapong Wiriyanon<sup>2</sup>

### Abstract

The main purposes of this study were to design a training package for sales promotion employees on drinks and food in workplace and to find its effectiveness. The samples used in the study were 31 sales promotion employees selected by means of Purposive Sampling Technique. The research instruments consisted of a training package, a test, a set of evaluation questionnaires, performance outcomes and a set of satisfactory questionnaires. The One-Group Pre Test-Post Test Design was employed by requiring all the subjects to take a pretest before being trained. Then, they were trained and required to do all exercises in the training package. After the training, they were evaluated by workplace owners on their job performance both before and after the training. They also took the posttest and answered the set of satisfactory questionnaires. The data were then analyzed and it was found that the effectiveness of the training package was 74.36/73.45 which was higher than the set criteria as 70/70. On average, the posttest score was significantly higher than that of the pretest ( $p = 0.05$ ). Their performance was at good level ( $\bar{X} = 4.29/5.0$ ; S.D.= 0.71) and their satisfaction of the training was also at good level ( $\bar{X} = 4.16/5.0$ ; S.D. = 0.82)

**Keywords:** Sales Promotion Employees, Training package

---

<sup>1</sup> Master's Degree Student, Technological Education Department, Faculty of Technical Education, King Mongkut's University of Technology North Bangkok

<sup>2</sup> Lecture, Technological Education Department, Faculty of Technical Education, King Mongkut's University of Technology North Bangkok

\* Corresponding Author Tel. 09-9294-6991 E-Mail: nungning150216@hotmail.com