

แบบรายงานผลการจัดโครงการ / กิจกรรม

“เสริมสร้างทักษะเคล็ดลับการทำธุรกิจ”

โครงการการอบรมวิชาชีพทางการตลาด

วันที่ 24 ธันวาคม 2552

ภาคเรียนที่ 2/2552

วันที่ 6 มกราคม 2553

เรื่อง รายงานผลการจัดกิจกรรม

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยการอาชีพบ้านแพ้ว

สิ่งที่ส่งมาด้วย หลักฐานการจัดกิจกรรม (รูปเล่มรายงาน) จำนวน 1 เล่ม

ตามคำสั่งวิทยาลัยการอาชีพบ้านแพ้ว ที่ 190/2552 เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานกิจกรรม “เสริมสร้างทักษะเคล็ดลับการทำธุรกิจ” ในโครงการการอบรมวิชาชีพทางการตลาด เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2552 ณ ห้องประชุมสาครกิจโกศล วิทยาลัยการอาชีพบ้านแพ้ว มีผลการดำเนินงานดังนี้

1. ผลงานที่สำเร็จตามโครงการ

การดำเนินงานกิจกรรม “เสริมสร้างทักษะเคล็ดลับการทำธุรกิจ” ในครั้งนี้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ คือ นักศึกษาได้เรียนรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจจากผู้ที่มีประสบการณ์ตรง ได้เปิดมุมมองด้านการทำธุรกิจแบบใหม่ที่เรียกว่า “เครือข่ายผู้บริโภคร” และเกิดเจตคติที่ดีกับผู้เรียนในการทำธุรกิจส่วนตัว คือ มีนักศึกษาสนใจร่วมทำธุรกิจจำนวน 15 ราย

โดยครั้งนี้มีผู้เข้าร่วมโครงการ จำนวนทั้งสิ้น 107 คน เมื่อเทียบกับเป้าหมายที่กำหนดไว้ในโครงการจำนวน 75 คน ซึ่งมากกว่าเป้าหมายคิดเป็นร้อยละ 29.91 ซึ่งในภาพรวมผลการดำเนินงานถือว่าประสบความสำเร็จเนื่องจากผลผลิตที่กำหนดไว้ในโครงการกำหนดว่า “มีผู้เข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของเป้าหมาย และนำไปสร้างเป็นธุรกิจได้ประมาณ 5% ของผู้เข้ารับการอบรม” ซึ่งมีผู้เข้าอบรมสนใจทำเป็นธุรกิจเครือข่ายผู้บริโภครคิดเป็นร้อยละ 14.02 ของผู้เข้ารับการอบรม จะเห็นว่ามากกว่าที่กำหนดไว้ถึง 9%

2. ยอดเงินตามโครงการที่ขออนุมัติ

ในการดำเนินงานโครงการการอบรมวิชาชีพทางการตลาดได้รับอนุมัติเงินจำนวน 20,000 บาท โดยกิจกรรม “เสริมสร้างทักษะเคล็ดลับการทำธุรกิจ” ตามที่ขออนุมัติจำนวน 3,500 บาท ซึ่งในการดำเนินงาน/กิจกรรมครั้งนี้ใช้ไปจำนวน 1,060 บาท คงเหลือเพื่อใช้ดำเนินงานในกิจกรรมครั้งต่อไปจำนวน 2,440 บาท

3. จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม

กิจกรรม “เสริมสร้างทักษะเคล็ดลับการทำธุรกิจ” ได้รับการตอบรับที่ดีโดยมีนักศึกษาสาขางานการบัญชีสนใจเข้าร่วมอบรมด้วยจำนวนทั้งสิ้น 107 คน โดยมีรายละเอียดต่อไปนี้

3.1 ครูสาขางานการบัญชี จำนวน 3 คน

3.2 ครูสาขางานการขาย การตลาด จำนวน 3 คน

3.3 นักศึกษาด้านงานการขาย การตลาด จำนวน 41 คน แบ่งเป็น

- ระดับ ปวช. 1 จำนวน 11 คน
- ระดับ ปวช. 2 จำนวน 18 คน
- ระดับ ปวช. 3 จำนวน 10 คน
- ระดับ ปวส. 1 จำนวน 2 คน

3.4 นักศึกษาด้านงานการบัญชี จำนวน 60 คน แบ่งเป็น

- ระดับ ปวช. 1 จำนวน 20 คน
- ระดับ ปวช. 3 จำนวน 20 คน
- ระดับ ปวส. 1 จำนวน 14 คน
- ระดับ ปวส. 2 จำนวน 6 คน

4. ปัญหา/อุปสรรค

- 4.1 กิจกรรมที่จัดขึ้นเน้นในวิชาชีพทางการตลาด ซึ่งอาจไม่ตรงตามความต้องการของนักศึกษาด้านงานการบัญชีเท่าที่ควร
- 4.2 การฝึกปฏิบัติในการอบรมมีเวลาน้อยเกินไป ทำให้ผู้เข้าอบรมยังไม่สามารถทำภาคปฏิบัติได้เต็มที่

5. การประเมินผลกิจกรรม

จากการประเมินผลกิจกรรมด้วยแบบสอบถามสามารถสรุปผลได้ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 100 เป็นเพศหญิง จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ตอนที่ 2 ระดับความพึงพอใจต่อกิจกรรมที่ดำเนินงาน

ก่อนอบรม ผู้เข้าอบรมมีความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจมีความรู้ในระดับ มาก คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.78 – 4.16 แต่เมื่ออบรมแล้ว ผู้เข้าอบรมมีความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจมีความรู้ในระดับ มากถึงมากที่สุด คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.08-4.51 จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น

ด้านวิทยากรการอบรม ผู้เข้าอบรมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.37 – 4.57 และด้านการบริหารโครงการผู้เข้าอบรมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.31 – 4.71 จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

1. ต้องการให้จัดอบรมเกี่ยวกับวิชาชีพทางการบัญชีบ้าง
2. ดี ควรเพิ่มเวลาและรายละเอียดการอบรมมากกว่านี้

ภาระงานที่ต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

ภาระงานที่สาขางานการขาย การตลาด หรือผู้รับผิดชอบโครงการต้องดำเนินการต่อไปได้แก่

- 5.1 ติดตามผู้ที่สมัครเป็นเครือข่ายผู้บริโภคว่าประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจรูปแบบนี้มากน้อยเพียงไร
- 5.2 จัดกิจกรรมอื่นๆ เสริมทักษะการเรียนรู้นอกห้องเรียนที่เน้นทางวิชาชีพให้มากยิ่งขึ้น โดยเชิญวิทยากรจากภายนอกหรือนำนักศึกษาไปอบรมภายนอกมากยิ่งขึ้น เพื่อสร้างประสบการณ์ในการเรียนรู้และนำมาประยุกต์ใช้ในวิชาชีพต่อไป
- 5.3 นำรายงานเผยแพร่ทางเว็บไซต์ของวิทยาลัยฯ ต่อไป

6. ข้อเสนอแนะในการจัดกิจกรรม

- 6.1 ควรมีการปรับเปลี่ยนเวลาการอบรมเพื่อไม่ให้เสียเวลาการเรียนในช่วงเวลาเดิมๆ
- 6.2 ควรให้นักศึกษาได้มีส่วนในการจัดโครงการ/กิจกรรมแบบครบกระบวนการมากยิ่งขึ้นในการจัดกิจกรรมครั้งต่อไป



(นางสาวอรุมา ศรีดอนไผ่)

ครู(พนักงานราชการ)

หัวหน้าสาขางานการขาย การตลาด

ภาพประกอบกิจกรรม
การอบรม “เคล็ดลับทักษะการทำธุรกิจ”



ด้านหน้าห้องประชุมมีป้ายต้อนรับและจุดรับลงทะเบียน โดยนักศึกษาสาขางานการขาย ระดับปวช. 2



ผู้รับผิดชอบโครงการกล่าวต้อนรับและบอกถึงวัตถุประสงค์ของการจัดโครงการให้ผู้เข้าอบรมรับทราบ



นางสาวสุกัญญา ชันอู๋ นศ. สาขางานการขาย ระดับ ปวช. 2 ทำหน้าที่เป็นพิธีกรในระหว่างการอบรม



ตัวแทนผู้เข้าอบรม นางสาวณิรชา แจ่มแจ้ง นศ.ระดับ ปวส. 1 การบัญชี กล่าวขอบคุณท่านวิทยากร



ประธานมอบเกียรติบัตรให้กับตัวแทนที่มหาวิทยาลัย
และมอบเกียรติบัตรให้ผู้เข้ารับการอบรมจำนวนทั้งสิ้น 105 คน





ประธานกล่าวปิดโครงการ



ตัวแทนผู้เข้าอบรม ประธาน คณะครู ร่วมถ่ายภาพร่วมกับทีมวิทยากร