หัวข้อสหกิจศึกษา	การสร้างแบบประเมินผลตามหลักขีดความสามารถของพนักงานขายเพื่อวิเคราะห์จัดทำแผนพัฒนารายบุคคล กรณีศึกษา บริษัท โฮมโปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) สาขาชลบุรีอมตะ
ชื่อนักศึกษา	นางสาวอัจฉราภรณ์ สุขแสง
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา	อาจารย์อริสรา เสริมแก้ว
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	สาขาการจัดการทรัพยากรมนุษย์
พ.ศ.	2559

บทคัดย่อ

โครงการนี้ผู้ศึกษาโครงการได้จัดทำการสร้างแบบประเมินผลตามหลักขีดความสามารถของพนักงานขายเพื่อวิเคราะห์แผนพัฒนารายบุคคลกรณีศึกษา ในบริษัท โฮมโปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด มหาชน สาขาชลบุรีอมตะ วัตถุประสงค์ของการศึกษาโครงการนี้เพื่อ 1)สร้างเครื่องมือในการประเมินขีดความสามารถของพนักงานขายให้สอดคล้องกับตำแหน่งงาน 2)เพื่อศึกษาช่องว่างระหว่างความคาดหวังกับการปฏิบัติงานตามหลักขีดความสามารถ 3)เพื่อให้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อนของพนักงานแต่ละคน 4)เพื่อศึกษาการสร้างแผนพัฒนารายบุคคลและยังเป็นแนวทางให้บริษัทสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการประเมินผู้สืบทอดตำแหน่ง การบริหารผลตอบแทน เป็นต้น โดยมีวิธีการดำเนินงานดังต่อไปนี้

1. ศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับขีดความความสามารถและแผนพัฒนาความสารถรายบุคคล

2. ศึกษารายละเอียดเครื่องมือที่เกี่ยวข้องเพื่อที่จะนำมาสร้างแบบประเมินพนักงานขาย

2.1 ใบพรรณนาหน้าที่งาน (Job Description) ตำแหน่งพนักงานขาย

2.2 ตัวชี้วัด (Key Performance Indicators : KPI) ตำแหน่งพนักงานขาย

3. ศึกษาสมรรถนะในตำแหน่งพนักงานขายอย่างละเอียด เพื่อนำมาสร้างแบบประเมิน

4. สร้างแบบประเมินพนักงานขาย เพื่อเป็นเครื่องมือในการหาช่องว่างระหว่างความคาดหวังและการปฏิบัติงานจริง

5. สร้างแบบสอบถามหาค่าความเที่ยงตรงของแบบประเมิน (IOC) โดยให้ผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่านเป็นผู้ประเมิน คำนวณออกมาแล้วต้องผ่าน 0.5 ถึงจะผ่านเกณฑ์ สามารถนำเอามาใช้วัดได้

SPUCHONBURI

6. ให้ผู้จัดการสาขากำหนดระดับความคาดหวังของแบบประเมินแต่ละข้อ

7. นำแบบประเมินไปทดลองใช้กับตำแหน่งพนักงานขาย 24 คน โดยให้หัวหน้าแผนกเป็นผู้ประเมิน

8. นำผลการประเมินมาคิดค่าเฉลี่ย หาความต่างกับค่าเฉลี่ยความคาดหวัง

9. วิเคราะห์ผลการประเมินและจัดทำแผนพัฒนารายบุคคล

10. สรุปผลการปฏิบัติงาน

ผลการศึกษาพบว่า

จากการประเมินขีดความสามารถของพนักงานขาย ได้ผลสรุปโดยแบ่งเป็น 3 ด้าน ดังนี้

1. ด้านความรู้

พนักงานขายที่ถูกประเมินในด้านความรู้ มีทั้งหมด 24 คน เกณฑ์ความคาดหวังด้านความรู้เฉลี่ย 4.75 พนักงานขายที่คะแนนเฉลี่ยด้านความรู้เป็นไปตามเกณฑ์ที่คาดหวังมีทั้งหมด 10 คน คิดเป็นร้อยละ 41.67 พนักงานขายที่คะแนนเฉลี่ยด้านความรู้ ไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่คาดหวังมีทั้งหมด 14 คน คิดเป็นร้อยละ 58.34

2. ด้านทักษะ

พนักงานขายที่ถูกประเมินในด้านทักษะ มีทั้งหมด 24 คน เกณฑ์ความคาดหวังด้านทักษะเฉลี่ย 4.4 พนักงานขายที่คะแนนเฉลี่ยด้านทักษะเป็นไปตามเกณฑ์ที่คาดหวังมีทั้งหมด 8 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 พนักงานขายที่คะแนนเฉลี่ยด้านทักษะ ไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่คาดหวังมีทั้งหมด 16 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67

3. ด้านคุณลักษณะ

พนักงานขายที่ถูกประเมินในด้านคุณลักษณะ มีทั้งหมด 24 คน เกณฑ์ความคาดหวังด้านคุณลักษณะเฉลี่ย 3.80 พนักงานขายที่คะแนนเฉลี่ยด้านคุณลักษณะเป็นไปตามเกณฑ์ที่คาดหวังมีทั้งหมด 23 คน คิดเป็นร้อยละ 95.83 พนักงานขายที่คะแนนเฉลี่ยด้านคุณลักษณะ ไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่คาดหวังมีทั้งหมด 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17

SPU CHONBURI