หัวข้อสหกิจ	คู่มือการขายสำหรับพนักงานใหม่ กรณีศึกษา บริษัท จี เทเลคอม จำกัด
ชื่อนักศึกษา	นางสาววรวีวรรณ เขตประทุม
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา	อาจารย์พนารัตน์ อุปพงศ์
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การจัดการ
ปีการศึกษา	2558

บทคัดย่อ

โครงการศึกษานี้ผู้ศึกษาโครงการได้จัดทำ คู่มือการขายสำหรับพนักงานใหม่ กรณีศึกษา บริษัท จีเทเลคอม จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้พนักงานขายที่เข้ามาใหม่ของ บริษัท จีเทเลคอม จำกัด สามารถดำเนินงานตามขั้นตอนในเรื่องของการขายได้อย่างถูกต้องและเป็นไปในแนวทางเดียวกัน

ปัญหาที่พบในการดำเนินงาน คือ เรื่องของพนักงานที่เข้ามาใหม่ ที่ยังไม่ทราบระบบการทำงานของบริษัท ทำให้เกิดการทำงานที่ล้าช้าและมีข้อผิดพลาดในการทำงาน และการเรียนรู้งานของพนักงานใหม่นั้นจะเป็นการสอน การบอกต่อจากพนักงานที่เคยทำงานอยู่แล้ว ทำให้การรับรู้ขั้นตอนการทำงานอาจคลาดเคลื่อนไป ดังนั้นจึงแก้ไขปัญหาได้โดยการสร้างคู่มือการขายสำหรับพนักงานใหม่ มีขั้นตอนการทำงานและสิ่งที่พนักงานต้องทำอยู่ในนั้น โดยนำแนวความคิด PDCA ของ Deming มาช่วยในการวางแผน

ผลจากการสร้างคู่มือการขายสำหรับพนักงานใหม่ ขึ้นมาเพื่อพนักงานที่เข้ามาใหม่ เป็นการศึกษาการทำงานด้วยตนเองและเนื้อหาในคู่มือเป็นขั้นตอนเข้าใจง่าย ยังลดความผิดพลาดและสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ดีขึ้น และยังสามารถนำไปใช้ได้จริงในองค์กร

SPU CHONBURI