หัวข้อสหกิจศึกษา	การประเมินประสิทธิภาพผู้ขายกรณีศึกษาของ บริษัท โรเบิร์ต บ๊อช จำกัด EVALUATION OF SUPPLIER EFFICIENCY: CASE STUDY OF ROBERT BOSCH LIMITED
ชื่อนักศึกษา	นางสาวกรรณิกา อะโนราช
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์วิศวะ อุนยะวงษ์
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการจัดการ
สาขาวิชา	การจัดการ
ปีการศึกษา	2555

บทคัดย่อ

(Abstract)

โครงการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการประเมินประสิทธิภาพผู้ขาย เพื่อให้มองเห็นถึงสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ขายแต่ละรายที่ทำการขายสินค้าให้แก่ บริษัท โรเบิร์ต บ๊อช จำกัด รวมถึงการพัฒนาสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายให้ดียิ่งขึ้น เพื่อช่วยเอื้อต่อผลประโยชน์ทางด้านธุรกิจ และยังทำให้รู้ว่าปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นควรจะมีวิธีการแก้ไขอย่างไรเพื่อให้ตรงจุดมากที่สุด ซึ่งในตัวแบบประเมินที่นำมาทำการสำรวจนั้นประกอบไปด้วยหัวข้อที่ประเมินทั้งหมด 4 หัวข้อ ดังนี้ 1) ด้านราคา 2) ด้านลูกค้าและการสื่อสาร 3) ด้านคุณภาพ 4) ด้านส่งมอบ หลังจากที่พนักงานทำการประเมินเสร็จเรียบร้อยได้นำคะแนนแต่ละด้านที่ได้มาหาค่าเฉลี่ย โดยแยกตามผู้ขายแต่ละราย หลังจากนั้นนำค่าเฉลี่ยในแต่ละด้านมารวมกัน ลำได้ผลของค่าเฉลี่ยของคะแนนโดยรวมทั้งหมดเพื่อนำมาเปรียบเทียบเกณฑ์ และจัดอันดับตามทฤษฎี ABC Analysis โดยมีข้อกำหนดว่าผู้ขายจะต้องได้ค่าเฉลี่ยแต่ละด้าน 50% ขึ้นไป จึงจะถือว่าผ่านเกณฑ์ขั้นแรก ในขั้นที่สองจะต้องมีคะแนนเฉลี่ยรวมทั้งหมด 50% ขึ้นไปเช่นกัน จึงจะผ่านเกณฑ์โดยรวม

จากการประเมินและสรุปผลพบว่ามีผู้ขายที่ไม่ผ่านเกณฑ์ขั้นแรกจำนวน 4 ราย ไม่ผ่านเกณฑ์รวมขั้นสอง จำนวน 2 ราย รวมทั้งหมด 6 ราย จาก 20 ราย ส่วนผู้ขายที่ไม่ผ่านเกณฑ์ได้มีการแจ้งเอกสารชี้แจง เพื่อขอความร่วมมือในการส่งแผนการปรับปรุงในด้านที่ไม่ผ่านเพื่อเป็นการยืนยันจากผู้ขายรับทราบและพร้อมแก้ไข ให้ดียิ่งขึ้นไป เพื่อการพัฒนาการซื้อขายอย่างยั่งยืนตามนโยบายการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

SPU CHONBURI