

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- กมลทิพย์ อธิการยานันท์. การเปรียบเทียบคุณภาพของแบบสอบถามเลือกตอบชนิดคำตอบถูกตัวเดียว คำตอบถูกไม่จำกัดและคำตอบรวม. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2530.
- กัญญา เดชาภิวัดมนัสกุล. ปัญหาและความต้องการเกี่ยวกับการพัฒนาสมรรถภาพด้านการสอนของครูประถมศึกษา สังกัดกรุงเทพมหานคร เขตปทุมวัน ตามความคิดเห็นของตนเอง. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.
- กัลยา วานิชย์บัญชา. การวิเคราะห์ตัวแปรหลายตัวด้วย SPSS for Window. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2544.
- กุลยา ดันติผลลาชีวะ. การพัฒนารูปแบบการฝึกภาคปฏิบัติการพยาบาลเน้นชุมชนสำหรับนักศึกษาพยาบาลศาสตร์. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.
- เกษมสันต์ วิลาวรรณ. กฎหมายแรงงานกับการบริหารงานบุคคล 2 การเลิกจ้าง และการลาออก. กรุงเทพมหานคร : บริษัทสำนักพิมพ์วิญญูชน จำกัด, 2542.
- เกษราพร คูวาเทพ. การพัฒนาแบบสัมภาษณ์เพื่อคัดเลือกบุคคลเข้าทำงานสำหรับช่างเทคนิคอุตสาหกรรม. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.
- กำชัย ทองหล่อ. หลักภาษาไทย. พิมพ์ครั้งที่ 8, กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์รวมสาส์น, 2533.
- โกมล สรรคเสถณี. การเปรียบเทียบคุณภาพของแบบสอบถามผลสัมฤทธิ์วิชาคณิตศาสตร์แบบเลือกตอบที่สร้างตัวลงด้วยวิธีต่างกัน. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2529.
- จิตราภรณ์ สุทธิวรเศรษฐ์. ยุทธวิธีการประชาสัมพันธ์. ฉบับพิมพ์ครั้งที่ 5, กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.
- จักรินทร์ พรหมภักดี. การพัฒนามาตรวัดขวัญของครูประถมศึกษา. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534.

- ชนาธิป ห้วยแป. การเปรียบเทียบความตรงเชิงโครงสร้างและความคงที่ในการตอบ
ระหว่างมาตรวัดทัศนคติแบบลิเคิร์ทที่มีความเข้มของข้อความต่างกัน.
วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,
2539.
- ทิพย์สัมพันธ์ เกษโกมล. การพัฒนามาตรวัดความเชื่อในสมรรถนะของตนในการดูแล
ตนเองของผู้สูงอายุ. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.
- เทคโนโลยีราชมงคล, สถาบัน. กองแผนงาน สำนักงานอธิการบดี. รายงานสถิติการศึกษา
ของสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ปีการศึกษา 2542. ตุลาคม, 2542.
- ธงชัย ลันตวงษ์. การตลาดโลกาภิวัตน์. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, 2539.
- ธงชัย ลันตวงษ์. การตลาดสำหรับนักบริหาร. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์เอเชียเพรส,
2525.
- ธานี คงเพชร. สมรรถนะของบัณฑิตบริหารธุรกิจ วิชาเอกบัญชี สถาบันเทคโนโลยี
ราชมงคล วิทยาเขตพณิชยการพระนคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาการศึกษา
มหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2541.
- ธีรนุช โมลิสกุลมงคล. การสร้างแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพความเป็นนักธุรกิจของ
นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 สังกัดกรมสามัญศึกษาในจังหวัดนครนายก.
วิทยานิพนธ์ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2533.
- นงลักษณ์ วิรัชชัย. ความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้น (LISREL) : สถิติวิเคราะห์สำหรับการ
วิจัยทางสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แห่ง
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2538.
- นิตยา ชูโต. การจัดทำรายงานการประเมินผล. พิมพ์ครั้งที่ 1, กรุงเทพมหานคร : บริษัท
แม่ท้อปอยท์ จำกัด, 2543.
- นิตยา ชูโต. การประเมินโครงการ. พิมพ์ครั้งที่ 4, กรุงเทพมหานคร : หจก.บี.เอ็น. การพิมพ์,
2538.
- นิตยา พลดงนอก. การพัฒนาแบบวัดความเข้าใจในการอ่านภาษาไทยของนักเรียน
ชั้นประถมศึกษาปีที่ 6. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.

- บุญมา พรชัย และสุทิน พูลสวัสดิ์. เตรียมสอบปริญญาโทบริหารธุรกิจ MBA วิชาเฉพาะ สาขา. พิมพ์ครั้งที่ 4, กรุงเทพมหานคร : เทคนิคพรีนติ้ง, 2537.
- บังอร สว่างวโรรส. จดหมายธุรกิจและบันทึกสั้น. พิมพ์ครั้งที่ 7 ฉบับปรับปรุง, กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัด โรงพิมพ์ชวนพิมพ์, 2538.
- ปัญญา เปรมปรีดี. คุณสมบัติที่สำคัญของนักคอมพิวเตอร์ในยุคอินตราเน็ต. คอมพิวเตอร์ รีวิว, กรกฎาคม, 2540.
- ประดับ จันทร์สุขศรี. การเขียนเพื่อการสื่อสาร. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา, 2542.
- ประภัสสร วงษ์ศรี. การรับรู้อัตสมรรถนะ ความภาคภูมิใจในตนเองกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาพยาบาล วิทยาลัยพยาบาลศรีมหาสารคาม. วิทยานิพนธ์ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทาลัย มหาสารคาม, 2541.
- ประภา แก่นเพิ่ม. ความถูกต้องในการกำหนดจุดตัดด้วยวิธีการกำหนดเกณฑ์ระดับผ่านต่ำสุด. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2523.
- ปรียา วอนขอพร และคณะ. หลักการตลาด. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์อักษรพิทยา, 2525.
- ผ่องศรี ปานเจริญ. การวิเคราะห์ตัวประกอบสมรรถภาพของหัวหน้าสำนักงานกลุ่มโรงเรียนประถมศึกษา สังกัดสำนักงานการประถมศึกษาจังหวัดในเขตการศึกษา 1 ตามการรับรู้ของตนเอง ครูวิชาการกลุ่มโรงเรียนและผู้บริหาร. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2531.
- พรสุวรรณ จารุพันธ์. สมรรถนะของอาจารย์ในการจัดการเรียนการสอนในคลินิกที่ส่งเสริมการเรียนรู้ด้วยตนเอง : การศึกษาเฉพาะกรณี วิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนี ชัยนาท. วิทยานิพนธ์ปริญญาพยาบาลศาสตรมหาบัณฑิต. บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.
- เพ็ญพิมล ลีโนทัย. รูปแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาสมรรถภาพเชิงวิชาชีพของนักศึกษาสาขาบริหารธุรกิจ. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2542.

- ไพฑูริย์ สีนลารัตน์ และ สำลี ทองธิว. การวิจัยทางการศึกษา : หลักและวิธีการสำหรับนักวิจัย. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534.
- ไพโรจน์ ทิพมาตร์ และ สุวสา ชัยสุรัตน์. คู่มือสอบคัดเลือกเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาตรีบริหารธุรกิจการตลาด. กรุงเทพมหานคร : บริษัทภูมิบัณฑิตการพิมพ์จำกัด, 2537.
- มัลลิกา บุณนาค และคณะ. โครงการวิจัยคุณภาพบัณฑิตคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี. กรุงเทพมหานคร : คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.
- มัลลิกา บุณนาค และคณะ. รายงานการวิจัยเรื่องทัศนคติของวงการธุรกิจที่มีต่อสถาบันการศึกษาด้านธุรกิจ. ฝ่ายวิจัยคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2518.
- มัลลิกา บุณนาค และคณะ. รายงานวิจัยคุณภาพบัณฑิตและปัจจัยที่ส่งผลต่อคุณภาพบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2526.
- มหาวิทยาลัย, ทบวง. คณะอนุกรรมการประสานงานสร้างแบบทดสอบความถนัดทางแพทยศาสตร์. รายงานการวิจัยเรื่องการสร้างแบบทดสอบความถนัดทางแพทยศาสตร์สำหรับผู้สอบเข้ามหาวิทยาลัย. (ม.ป.ท.), 2528.
- มหาวิทยาลัย, ทบวง. รายงานการวิจัยบทบาทและสัมฤทธิ์ผลของสถาบันอุดมศึกษาของไทยในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์. กรุงเทพมหานคร : ทบวงมหาวิทยาลัย, 2530.
- มหาวิทยาลัย, ทบวง. ส่วนมาตรฐานการศึกษาและหลักสูตร สำนักมาตรฐานอุดมศึกษา สำนักงานปลัดทบวงมหาวิทยาลัย. ประมวลชื่อหลักสูตร สาขาวิชา และปริญญาของสถาบันการศึกษาของรัฐ สังกัดทบวงมหาวิทยาลัย. กรกฎาคม, 2541.
- มหาวิทยาลัย, ทบวง. สำนักกิจการสถาบันอุดมศึกษาเอกชน สำนักงานปลัดทบวงมหาวิทยาลัย. รายงานสถิติ / ข้อมูล สถาบันอุดมศึกษาเอกชน ปีการศึกษา 2537 – 2539. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ประกายพริก, 2539.
- มหาวิทยาลัย, ทบวง. สำนักกิจการสถาบันอุดมศึกษาเอกชน สำนักงานปลัดทบวงมหาวิทยาลัย. ประมวลสาขาวิชาที่เปิดสอนในสถาบันอุดมศึกษาเอกชน ปรับปรุงเมื่อ มกราคม 2543. (ม.ป.ท., ม.ป.ป.)
- มหาวิทยาลัย, ทบวง. สำนักนโยบายและแผนอุดมศึกษา สำนักงานปลัดทบวงมหาวิทยาลัย. รายงานการศึกษาสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ สังกัดทบวงมหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2542. มิถุนายน, 2543.

- มหาวิทยาลัย, ทบวง. สำนักนโยบายและแผนอุดมศึกษา สำนักงานปลัดทบวงมหาวิทยาลัย.
สรุปข้อมูลสถิตินิสิต/นักศึกษา ในระยะปีการศึกษา 2535 – 2539 ของสถาบัน
อุดมศึกษาของรัฐ สังกัดทบวงมหาวิทยาลัย. กรุงเทพมหานคร : ศูนย์ผลิต
เอกสารทบวงมหาวิทยาลัย, 2541.
- มหาวิทยาลัย, ทบวง. สำนักมาตรฐานอุดมศึกษา ส่วนวิจัยและพัฒนา. เอกสารประกัน
คุณภาพการศึกษาในระดับอุดมศึกษา. (อัคราเนนา), 2539.
- มหาวิทยาลัย, ทบวง. สรุปสาระสำคัญของแผนอุดมศึกษาระยะยาว (พ.ศ. 2533 – 2547)
ทบวงมหาวิทยาลัย. (ม.ป.ท.), 2533.
- เยาวดี วิบูลย์ศรี. การวัดผลและการสร้างแบบสอบผลสัมฤทธิ์. กรุงเทพมหานคร :
โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.
- รุ่งทิพย์ รัตนพันธ์. การเปรียบเทียบความตรงเชิงโครงสร้าง ความเที่ยง และความคงที่
ในการตอบของมาตรวัดเจตคติแบบลิเคิร์ตที่มีการจัดเรียงลำดับข้อคำถามทาง
บวกและทางลบต่างกัน. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.
- รุ่งธรรม ศุจิธรรมรักษา. สถานภาพนักบริหารธุรกิจไทยจากมีอาชีพสู่ความเป็นวิชาชีพ.
จุฬาลงกรณ์วารสาร. ปีที่ 5, ฉบับที่ 19 (เมษายน – มิถุนายน), 2536.
- วัฒนา อิศรางกูร ณ อยุธยา และคณะ. การศึกษาตลาดแรงงานของบัณฑิตในเชิง
พฤติกรรม. กรุงเทพมหานคร : ทบวงมหาวิทยาลัย, 2530.
- วิจิตร ศรีสอาน. การพัฒนาทรัพยากรบุคคลไทยสำหรับศตวรรษที่ 21. รายงานการประชุม
สัมมนาทางวิชาการระดับชาติเรื่องการอุดมศึกษาไทยใน 10 ปีข้างหน้าของ
สมาคมนักเรียนไทย. (ม.ป.ท.), 2537.
- วิชัย สินวัฒนาพานิช. การศึกษาเปรียบเทียบคุณภาพของแบบสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการ
เรียนชนิดเลือกตอบที่มีจำนวนตัวเลือกของข้อกระทงแตกต่างกันในวิชาฟิสิกส์
ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.
- วิหิต คชชาญ. แนวโน้มของหลักสูตรพลศึกษาระดับประถมศึกษา ในปีพุทธศักราช
2545 : การศึกษาแบบเดลฟาย. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.

- วิมลมาศ ยิ้มละมัย. การกำหนดจุดตัดสำหรับแบบสอบถามอิงโดเมนประเภทเลือกตอบและ
ตอบสั้น : การเปรียบเทียบคุณภาพระหว่างวิธีวัดคอกซ์กับวิธีแองกอฟตาม
ทฤษฎีการตอบสนองข้อสอบ. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.
- วิรัช ลภีรัตน์กุล. การประชาสัมพันธ์. พิมพ์ครั้งที่ 8 ฉบับสมบูรณ์ (ปรับปรุงเพิ่มเติมใหม่),
กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.
- ศยามล เอกะกุลนันต์. ความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ความสามารถของตนเองในการ
จัดการกับพฤติกรรมจัดการของผู้ในระดับต้นในโรงงานอุตสาหกรรม.
วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (จิตวิทยาอุตสาหกรรม)
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2541.
- ศิริชัย กาญจนวาสี. รวมบทความ วิชา 412639 (ทฤษฎีการวัดและประเมิน). อัดสำเนา,
2538.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. กลยุทธ์การตลาด การบริหารการตลาดและกรณีศึกษา.
กรุงเทพมหานคร : บริษัทธีระฟิล์ม และโซเท็กซ์, 2541.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพมหานคร : บริษัท
ธีระฟิล์มและโซเท็กซ์, 2541.
- ศึกษาธิการ, กระทรวง. สำนักงานสภาสถาบันราชภัฏ. สถิติการศึกษา ปี 2540. อัดสำเนา,
(ม.ป.ท., ม.ป.ป.)
- ศุภสิทธิ์ ศรีสะอาดรักษ์. การศึกษาแนวโน้มของการประยุกต์ใช้แนวความคิดทางการตลาด
ในธุรกิจโรงแรม. วิทยานิพนธ์ปริญญาพาณิชยศาสตรมหาบัณฑิต.
บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.
- สุพรรณณี วงคำจันทร์. ความสัมพันธ์ระหว่างภูมิหลังของบุคคล คุณลักษณะส่วนบุคคล
และสภาพแวดล้อมในหน่วยงานกับสมรรถนะของหัวหน้าฝ่ายการพยาบาล
ตามการรับรู้ของตนเอง โรงพยาบาลชุมชน สังกัดกระทรวงสาธารณสุข.
วิทยานิพนธ์ปริญญาพยาบาลศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.
- สุพานี สถุญวานิช. Core Competency : ความสามารถหลักในการแข่งขันทั้งปัจจุบันและ
อนาคต. วารสารบริหารธุรกิจ, ฉบับที่ 75 (กรกฎาคม – กันยายน), 2540.

- สุวัฒนา สุภาลักษณ์. การพัฒนาแบบสอบความสามารถด้านวิวิธวิทยาการวิจัยทางการศึกษา. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2538.
- สุวลี ทวีบุตร. การเปรียบเทียบผลการสร้างฉันทามติ และระดับการให้ความร่วมมือของผู้เชี่ยวชาญระหว่างการใช้เทคนิคเดลฟายแบบเดิม และเทคนิคเดลฟายแบบปรับปรุงที่ใช้ในการประเมินความต้องการจำเป็น. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.
- สุวิมล ว่องวานิช. การวัดทักษะการปฏิบัติ. ศูนย์ทดสอบทางการศึกษาร่วมกับศูนย์ตำราและเอกสารทางวิชาการ คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.
- เสรี วงษ์มณฑา. การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย. กรุงเทพมหานคร : บริษัทธีระฟิล์มและไซเท็กซ์, 2540.
- เสรี วงษ์มณฑา. การตลาดเชิงปฏิบัติ. กรุงเทพมหานคร : บริษัท A.N. การพิมพ์, 2540.
- เสรี วงษ์มณฑา. การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร : บริษัทธีระฟิล์มและไซเท็กซ์, 2542.
- เสรี วงษ์มณฑา. การสื่อสารการตลาด ส่วนประกอบที่ขาดไม่ได้สำหรับความสำเร็จ. กรุงเทพมหานคร : บริษัท A.N. การพิมพ์, 2540.
- สำเนาวิ ขจรศิลป์. รายงานการวิจัยโครงการกิจกรรมนิสิตนักศึกษาปีงบประมาณ 2529 ด้านการแข่งขันกีฬามหาวิทยาลัยแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 13. กรุงเทพมหานคร : สำนักงานปลัดทบวงมหาวิทยาลัย, 2529.
- อััจฉิมา เศรษฐบุตตร และ สายสวรรค์ วัฒนพานิช. การบริหารการตลาด. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2535.
- อััจฉิรา สวามีวิศุ์. การวิเคราะห์ตัวประกอบสมรรถภาพของครูแนะแนวโรงเรียนมัธยมศึกษาตามการรับรู้ของตนเอง ครู และผู้บริหารในเขตการศึกษา 8. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2529.
- อดุล จาตุรงค์กุล. การบริหารการตลาด กลยุทธ์ และยุทธวิธี. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2542.
- อดุล จาตุรงค์กุล. การบริหารการตลาด กลยุทธ์ และยุทธวิธี. ฉบับปรับปรุงใหม่ กรกฎาคม, กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2543.

- อนันต์ เกตุวงศ์. **หลักและเทคนิคของการวางแผน**. ฉบับพิมพ์ครั้งที่ 4 แก้ไขเพิ่มเติม, กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2526.
- อนันต์ ศรีโสภณ. **ทฤษฎีการวัดและการทดสอบ**. กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช, 2525.
- อรรถวุฒิ จันทร์บุษราคัม. **ความตรงเชิงโครงสร้างและความสามารถในการทำนายของแบบทดสอบวัดระดับแรงจูงใจทางจริยธรรมในวิชาชีพสื่อมวลชน**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทศึกษาศาสตร์มหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.
- อาภรณ์ บางเจริญพรพงศ์. **การพัฒนาหลักสูตรแบบ CPD (Competency Profile Development)**. **วารสารวิจัยและฝึกอบรม**, ปีที่ 1 ฉบับที่ 1 (กันยายน – ธันวาคม), 2540.
- อารีรัตน์ อุตสาหวิริยะกุล. **คุณสมบัติของบัณฑิตทางบริหารธุรกิจ. บัณฑิตทางบริหารธุรกิจที่ต้องการ**. กรุงเทพมหานคร : คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2528.
- อุทุมพร จามรมาน. **การสร้างและพัฒนาเครื่องมือวัดลักษณะผู้เรียน**. กรุงเทพมหานคร : ฟันนี่พับบลิชชิ่ง, 2532.
- อุทุมพร จามรมาน. **ทฤษฎีการวัดทางจิตวิทยา**. กรุงเทพมหานคร : ฟันนี่พับบลิชชิ่ง, 2537.
- อุทุมพร (ทองอุไทย) จามรมาน. **วิธีวิเคราะห์ตัวประกอบ**. ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.

ภาษาอังกฤษ

- Alliger, G.M., & Dwight, S.A. A Meta-Analytic Investigation of the Susceptibility of Integrity tests to Faking and Coaching. *Educational and Psychological Measurement*. Volume 60. Number 1, February, 2000.
- Allman, C.B. & Lewis, S. Content validity of the National Literary Braille Competency Test. *Re : View*, Vol. 28, Issue 3, Fall, 1996.
- Armstrong, G. & Kotler, P. *Marketing An Introduction*. New Jersey : Prentice Hall, 2000.

- Austriaco, N.C. Continuing education : Responding to global developments.
In *Partnerships in teacher development for a new Asia*. Report of an International Conference organized by UNESCO – ACEID and UNICEF in Association with the Office of the National Education Conference. Thailand, 1995.
- Bandura, A. *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice Hall, 1977.
- Bandura, A. *Social Foundations of Thought and Action*. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice Hall, 1986.
- Bandura, A. & Cervone, D. . Self-Evaluative and Self-Efficacy Mechanisms Governing the Motivational Effects of Goal Systems. *Journal of Personality and Social Psychology*. Volume 45, May, 1983.
- Bandura, A. & Schunk, D.H. . Cultivating Competence, Self-Efficacy and Intrinsic Interest Through Proximal Self-Motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*. Volume 41, March, 1981.
- Belch, G.E. & Belch, M.A. *Advertising and Promotion An Integrated Marketing Communications Perspective*, 5th Edition, The McGraw-Hill, 2001.
- Callaivay, R.; Fuller, R.; & Schoenberger, R. Gender differences in employment and starting salaries of business majors during the 1980s : The impact of college – acquired characteristics. *Research in Higher Education*. Volume 37, 1996.
- Chavez, L. Federal Judge Allows Texas Competency Test. *Human Events*. Volume 56, Issue 5, 2000.
- Collin, J.L. Self-Efficacy and ability in achievement Behavior. *Dissertation Abstracts International*. Volume 46, July, 1985.
- Dale, M. L. *Marketing Management*, New York : Dryden Press, 1996.
- Drew, S. Students' perceptions of their learning outcomes. *Teaching in Higher Education*. Volume 3, 1998.
- Evans, R. *Albert Bandura : The Man and His Idea-Adialogue*. New York : Praeger, 1989.

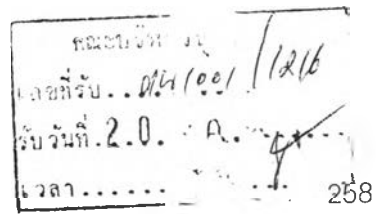
- Graydon, D. Innovation in professional business education through interdisciplinary study : A New Zealand case study. Paper presentation at Chulalongkorn University. "International Conference on Reinventing Higher Education", July, 1996.
- Heneman, R.L. & Ledford, G.E. Competency pay for professional and managers in business : A review and implications for teachers. *Journal of Personnel in Education*. Volume 12, 1998.
- Howard, A. College experiences and managerial performances. *Journal of Applied Psychology*. Volume 7, 1986.
- Kirchner, P.; & et al. The design of a study environment for acquiring academic and professional competence. *Studies in Higher Education*. Volume 22, 1997.
- Kotler, P. *Marketing management : analysis, planning, implementation and control*. New Jersey : A Simon & Schuster Company, 1997.
- Kotler, P. *Marketing Management*, 9th edition. New Jersey : Prentice – Hall, 1997.
- Kotler, P. & Armstrong, G. *Principle of Marketing*, 7th edition. New Jersey : Prentice – Hall , 1996.
- Lee, C. & Bobko, P. Self-Efficacy Beliefs Comparison of Five Measures. *Journal of Applied Psychology*. Volume 79, March, 1994.
- Levenburg, N.M. General management skills : Do practitioners and academic faculty agree on their importance?. *Journal of Education for Business*. Volume 76 (September / October), 1996.
- Lindeman, R.H.; Merenda, P.F.; & Gold, R.Z. *Introduction to Bivariate and Multivariate Analysis*. The McGraw-Hill, 1980.
- Marsh, C. *Handbook for beginning teacher*. Melbourn : Addison Wesley Longman Australia Pty, 1996.
- Michaelsen, L.K. & Oben shain, S. Developing Professional competence. *New Derection for Teacher and Learning*. Volume 14, June, 1983.
- Parry, S. B. The Quest for Competencies. *Training (Minneapolis, Minn.)*. Volume 33, July, 1996.

- Porter, G. & Tansky, J.W. Learning Orientation of Employees : Moving Toward Organization-Based Assessment. *Human Resource Development Quarterly*. Volume 7, Number 2, Summer, 1996.
- Rich, Y.; Lev, S.; & Fischer, S. Extending the concept and assessment of Teacher efficacy. *Educational and Psychological Measurement*. Volume 56, Number 6, December, 1996.
- Rolls, E. Competence in Professional practice : Some issues and concerns. *Educational Research*. Volume 39, Summer, 1997.
- Schiffman, L.G. & Kanuk L.L. *Consumer behavior*. 5th edition. New Jersey : Prentice Hall, 1994.
- Spencer, L.M., Jr & Spencer, S.M. *Competence at work*. New York : Wiley, 1993.
- Tschanneu-Moran, M.; Hoy, A.W.; & Hoy, W.K. Teacher Efficacy : Its Meaning and Measure. *Review of Educational Research*. Volume 68, Number 2, Summer, 1998.
- Wells, W.; Burnett, J.; & Moriarty, S. *Advertising Principles & Practice*, 4th edition, New Jersey : Prentice – Hall, 1998.
- William, R. Davie Middle School. Testiness in the tarheel state. *NEA Today*. Volume 17, Issue 1, September, 1998.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

หนังสือขอความร่วมมือในการทำวิจัย



ที่ ทม 0302 (2702)/

คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ถนนพญาไท ปทุมวัน กทม. 10330

วันที่ 15 ธันวาคม 2543

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลจากคณาจารย์ สาขาการตลาด / แขนงวิชาการตลาด

เรียน ท่านคณบดีคณะบริหารธุรกิจ

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถามคณาจารย์สาขาการตลาด จำนวน 6 ชุด

เนื่องด้วย นายราชัย จำทรัพย์ นิสิตปริญญาโท สาขาการวัดและประเมินผลการศึกษา ภาควิชาวิจัยการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กำลังดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในเรื่องสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาด ซึ่งข้อมูลส่วนหนึ่งได้มาจากการเขียนสมรรถภาพจากคณาจารย์ผู้สอนสาขาการตลาด / แขนงวิชาการตลาดของสถาบันของท่าน ใน 6 รายวิชา ดังต่อไปนี้

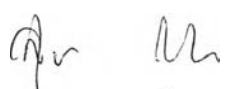
1. พฤติกรรมผู้บริโภค
2. การจัดการการขาย หรือ การบริหารการขาย
3. การจัดการการตลาด หรือ การบริหารการตลาด
4. วิธีวิจัยทางการตลาด หรือ การวิจัยทางการตลาด
5. สัมมนาทางการตลาด สัมมนาปัญหาการตลาด หรือ สัมมนากลยุทธ์ทางการตลาด
6. การส่งเสริมและการสื่อสารทางการตลาด การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย หรือ

การจัดการส่งเสริมการตลาด

ทั้งนี้ นิสิตได้นำแบบสอบถามคณาจารย์สาขาการตลาดซึ่งใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลแนบมาเพื่อพิจารณาด้วย

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาอนุเคราะห์ข้อมูลจากคณาจารย์สาขาการตลาด/แขนงวิชาการตลาด

เรียน ทม. ทจ. ทล. ทว.
เพื่อพิจารณา
เสร็จ
19 ธค 43


(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุขาดา บวรวิถิตวงศ์)
หัวหน้าภาควิชาวิจัยการศึกษา

ภาควิชาวิจัยการศึกษา
โทรศัพท์และโทรสาร 218-2578

ที่ ทม 0302(2702)/ 156

คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ถนนพญาไท ปทุมวัน กทม. 10330

วันที่ 12 เมษายน 2544

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลเพื่อการศึกษาวิจัย

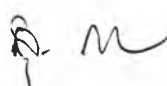
เรียน หัวหน้างานหรือผู้จัดการฝ่าย / สาขา / แผนกการตลาด

สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. แบบสอบถามหัวหน้างานฝ่าย / สาขา / แผนกการตลาด จำนวน 1 ชุด
2. ของเปล่าติดแสตมป์จำหน่ายของถึงนิสิตที่ดำเนินการวิจัย

เนื่องด้วย นายราชัย จำทรัพย์ นิสิตปริญญาโท สาขาการวัดและประเมินผลการศึกษา ภาควิชาวิจัยการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กำลังดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในเรื่องสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาดของบัณฑิตที่เป็นที่ต้องการขององค์กรธุรกิจ ข้อมูลส่วนที่มีความสำคัญที่สุดได้มาจากการประเมินสมรรถภาพเชิงวิชาชีพจากหัวหน้างาน หรือผู้จัดการฝ่าย / สาขา / แผนกการตลาดในองค์กร ข้อมูลที่ได้จะถูกนำไปใช้ในการพัฒนาเครื่องมือวัดสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาด และเป็นข้อมูลในการปรับปรุงหลักสูตรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน

ทั้งนี้ นิสิตได้แนบบแบบสอบถามหัวหน้างานฝ่าย / สาขา / แผนกการตลาด พร้อมของเปล่าติดแสตมป์ จำหน่ายของถึงนิสิตที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยมาเพื่อพิจารณาด้วย

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาอนุเคราะห์ข้อมูลเพื่อประโยชน์ต่อการศึกษาวิจัย



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุชาดา บวรกิติวงศ์)

หัวหน้าภาควิชาวิจัยการศึกษา

ภาควิชาวิจัยการศึกษา

โทรศัพท์และโทรสาร 218-2578

คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ถนนพญาไท ปทุมวัน กทม. 10330

วันที่ ๑๑.๒๕๕๔

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบ
เรียน

- สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. แบบสอบสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาด
2. เฉลยคำตอบและแบบตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา

เนื่องด้วย กระผม นายราชย์ ฉำทรัพย์ นิสิตปริญญาโท สาขาการวัดและประเมินผล
การศึกษา ภาควิชาวิจัยการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กำลังพัฒนาแบบสอบ
สมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาด สำหรับนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต แบบสอบที่พัฒนาขึ้นจะมี
คุณภาพดียิ่งขึ้นหากได้รับการตรวจพิจารณาความตรงเชิงเนื้อหาจากผู้เชี่ยวชาญในสาขาวิชาการตลาด
กระผมในฐานะนิสิตผู้ดำเนินการวิจัยจึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านอาจารย์เป็นผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบ
ความตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาด สำหรับนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต
ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ที่จะพัฒนาบุคลากรทางการตลาดให้มีสมรรถภาพเชิงวิชาชีพตรงกับความต้องการของ
ตลาดแรงงาน

จึงเรียนเชิญมาเพื่อโปรดพิจารณาอนุเคราะห์

(นายราชย์ ฉำทรัพย์)

นิสิตผู้ดำเนินการวิจัย

.....
(รองศาสตราจารย์ พวงแก้ว ปุณยกนก)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ที่ ทม.0302(2770.0603)293

ฝ่ายวิชาการ คณะครุศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ถนนพญาไท กรุงเทพฯ 10330

23 มกราคม 2545

เรื่อง ขอความร่วมมือในการเก็บข้อมูลวิจัย

เรียน คณบดีคณะบริหารธุรกิจ

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ด้วย นายราชัย จำทรัพย์ นิสิตชั้นปริญญาโทบัณฑิต ภาควิชาวิจัยการศึกษา สาขาวิชาการวัดและประเมินผลการศึกษา อยู่ในระหว่างการทำนงานวิจัยวิทยานิพนธ์เรื่อง “การพัฒนาแบบสอบถามสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาดของนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต” โดยมี รองศาสตราจารย์พวงแก้ว ปุณยกนก เป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ในการนี้ นิสิตมีความจำเป็นต้องเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาดของนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต กับนิสิตนักศึกษา ชั้นปีที่ 4 สาขาวิชาการตลาดหลักสูตร 4 ปี ภาควิชาภาษาไทย ของสถาบันอุดมศึกษาที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ นิสิตผู้วิจัยจะได้ประสานงานในรายละเอียดต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดอนุญาตให้ นายราชัย จำทรัพย์ ได้ทำการเก็บข้อมูลวิจัยดังกล่าว เพื่อประโยชน์ทางวิชาการต่อไป และขอขอบคุณมาในโอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุลักษณ์ ศรีบุรี)

รองคณบดีฝ่ายวิชาการ

ปฏิบัติราชการแทนคณบดีคณะครุศาสตร์

ฝ่ายวิชาการ

โทร.218-2680

ภาคผนวก ข

เครื่องมือที่ใช้ในการทำวิจัย

แบบสอบถามคณาจารย์สาขาการตลาด

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลในเรื่องสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาดของนักศึกษา
ระดับปริญญาตรี

เรียน ท่านอาจารย์

เนื่องด้วยกระผม นายราชัย ฉำทรัพย์ นิสิตระดับปริญญาโท สาขาการวัดและ
ประเมินผลการศึกษา ภาควิชาวิจัยการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
กำลังดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในเรื่องสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาด ซึ่งข้อมูลส่วนหนึ่งได้
มาจากการเขียนสมรรถภาพเชิงวิชาชีพในสาขาวิชาต่าง ๆ จากผู้เชี่ยวชาญซึ่งเป็นอาจารย์ผู้สอน
รวมทั้งสิ้น 6 รายวิชา ดังนี้

1. พฤติกรรมผู้บริโภค
2. การจัดการการขาย หรือ การบริหารการขาย
3. การจัดการการตลาด หรือ การบริหารการตลาด
4. วิจัยทางการตลาด หรือ การวิจัยทางการตลาด
5. สัมมนาทางการตลาด สัมมนาปัญหาการตลาด หรือ สัมมนากลยุทธ์ทาง
การตลาด
6. การส่งเสริมและการสื่อสารทางการตลาด การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย
หรือ การจัดการส่งเสริมการตลาด

ข้อมูลซึ่งเป็นสมรรถภาพในทั้ง 6 รายวิชาที่ได้จะเป็นประโยชน์ทั้งต่อการพัฒนา
หลักสูตรแบบ CPD (Competency Profile Development) ซึ่งอาศัยข้อมูลการเขียนสมรรถภาพ
จากอาจารย์ผู้สอน ในการปรับปรุงหลักสูตรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงานแล้ว
ยังเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาเครื่องมือวัดสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาดในการค้นหาระดับ
สมรรถภาพเชิงวิชาชีพของนักศึกษาระดับปริญญาตรีอีกด้วย

ดังนั้นจึงใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านอาจารย์ กรุณากำหนดสมรรถภาพของวิชาที่
ท่านสอนลงในแบบสอบถามให้ครบถ้วนสมบูรณ์ เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ในการกำหนดสมรรถภาพ
เชิงวิชาชีพการตลาดของนักศึกษาระดับปริญญาตรี จักขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่ง

ด้วยความเคารพอย่างสูง

นายราชัย ฉำทรัพย์

แบบสอบถามสมรรถภาพ

วิชา **การจัดการการขาย หรือการบริหารการขาย**

จำนวนหน่วยกิต จำนวนชั่วโมงที่สอนต่อเทอม.....

ลักษณะการสอน สอนเป็นทีม สอนคนเดียว

คำชี้แจง แบบสอบถามฉบับนี้เป็นแบบสอบถามชนิดปลายเปิด ซึ่งประกอบด้วยข้อคำถาม
จำนวน 2 ตอน ดังนี้คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้เชี่ยวชาญ (คณาจารย์)

ตอนที่ 2 ข้อมูลในเรื่องสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาด

ขอความกรุณาท่านอาจารย์ช่วยกรอกแบบสอบถามให้ครบถ้วนสมบูรณ์เพื่อประโยชน์

ในการนำข้อมูลไปใช้ในการศึกษา

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้เชี่ยวชาญ (ท่านอาจารย์)

ชื่อ - นามสกุล

ตำแหน่งทางวิชาการ (ถ้ามี)

วุฒิการศึกษาสูงสุด สาขา

ประสบการณ์ในการสอน (ปี)

ตอนที่ 2 กรรณำกำหนดสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาด

ตัวอย่างการเขียนสมรรถภาพ				
วิชาที่สอน	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานการตลาด			
สมรรถภาพหลักที่นิสิต / นักศึกษาควรได้เรียนรู้ในวิชานี้คืออะไร ?				
<ol style="list-style-type: none"> 1. ใช้โปรแกรม word processing ในงานการสร้างและแก้งานพิมพ์ได้ 2. ออกแบบฐานข้อมูลทางธุรกิจได้ 3. ใช้โปรแกรม spread sheet ในงานธุรกิจได้ 4. สร้างและใช้กราฟจากข้อมูลใน spread sheet ได้ 5. นำกราฟจากโปรแกรม Lotus ลงไปในเอกสารได้ 				
หมายเหตุ จุดประสงค์การเรียนรู้ไม่ใช่สมรรถภาพ เพราะสมรรถภาพ 1 สมรรถภาพอาจประกอบด้วยจุดประสงค์การเรียนรู้มากกว่า 1 จุดประสงค์ เช่น				
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 60%;"> <ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ได้ 2. พิมพ์สั่มผัสได้ 3. อธิบายขั้นตอนการใช้โปรแกรม Word ได้ </td> <td style="width: 5%; text-align: center; vertical-align: middle;">}</td> <td style="width: 35%; vertical-align: middle;"> สมรรถภาพ : ใช้โปรแกรม word processing ในงาน การสร้างและแก้งานพิมพ์ได้ </td> </tr> </table>		<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ได้ 2. พิมพ์สั่มผัสได้ 3. อธิบายขั้นตอนการใช้โปรแกรม Word ได้ 	}	สมรรถภาพ : ใช้โปรแกรม word processing ในงาน การสร้างและแก้งานพิมพ์ได้
<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ได้ 2. พิมพ์สั่มผัสได้ 3. อธิบายขั้นตอนการใช้โปรแกรม Word ได้ 	}	สมรรถภาพ : ใช้โปรแกรม word processing ในงาน การสร้างและแก้งานพิมพ์ได้		

1. สมรรถภาพหลักที่นิสิต/นักศึกษาควรได้เรียนรู้ในวิชานี้คืออะไร? [ให้ท่านอาจารย์เขียนประโยคสมรรถภาพลงในที่ว่างที่จัดเตรียมไว้ด้านล่างประมาณ 5 สมรรถภาพ โดยแต่ละสมรรถภาพให้เริ่มต้นด้วยคำกริยา และเขียนอย่างกว้าง ๆ หากในรายวิชานี้มีสมรรถภาพมากกว่า 5 สมรรถภาพ ให้ท่านอาจารย์พิจารณาเขียนสมรรถภาพที่มีความสำคัญมากที่สุด 5 อันดับแรก]

หลังจากที่นิสิต/นักศึกษาเรียนวิชานี้จบแล้วต้องมีความสามารถในเรื่อง :

 1.
 2.
 3.
 4.
 5.

2. ในความคิดของท่านอาจารย์ สมรรถภาพที่ควรเพิ่มเติมในวิชานี้ ในอนาคตคืออะไร?
 [ให้ท่านอาจารย์เขียนแนะนำ (ถ้ามี) ลงในช่องว่างที่จัดเตรียมไว้ด้านล่างประมาณ 2 สมรรถภาพ]
 หลังจากที่คุณศึกษาเรียนวิชานี้จบแล้วต้องมีความสามารถในเรื่อง :
1.
 2.

3. บัณฑิตที่สำเร็จการศึกษาสาขาการตลาด (แขนงวิชาการตลาด) จากสถาบันของท่าน
 ปัจจุบันปฏิบัติงานอยู่ในธุรกิจใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | | |
|-----------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|
| () ธนาคาร | () ธุรกิจการเกษตร | () วัสดุก่อสร้าง/ตกแต่ง |
| () เคมีภัณฑ์/ปุ๋ย | () สิ่งเข้า/ส่งออกสินค้า | () วิทยุ/โทรทัศน์/โทรคมนาคม/บันเทิง |
| () เงินทุน/หลักทรัพย์ | () อาหาร/เครื่องดื่ม | () ภัตตาคาร |
| () ประกันภัย/ประกันชีวิต | () โรงแรม | () อัญมณี/เครื่องประดับ |
| () โฆษณา | () การพิมพ์/สิ่งพิมพ์ | () พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| () ยานพาหนะ/ขนส่ง | () สิ่งทอ/เครื่องนุ่งห่ม/รองเท้า | () เยื่อกระดาษ/กระดาษ |
| () เหมืองแร่/เหมืองหิน | () ห้างสรรพสินค้า/สินค้าอุปโภคบริโภค | |
| () บริการท่องเที่ยว | () น้ำมันเชื้อเพลิง/หล่อลื่น | () เครื่องใช้ไฟฟ้า/อุปกรณ์ไฟฟ้า |
| () อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | |

ขอขอบพระคุณที่ท่านได้ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษา

แบบสอบถามหัวหน้างานฝ่าย / สาขา / แผนกการตลาด

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลในการประเมินสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาดของบัณฑิต
ที่เป็นที่ต้องการขององค์กร

เรียน ท่านหัวหน้างาน หรือผู้จัดการฝ่าย / สาขา / แผนกการตลาด

เนื่องด้วย กระผม นายราชัย ฉ่ำทรัพย์ นิสิตระดับปริญญาโท สาขาการวัดและ
ประเมินผลการศึกษา ภาควิชาวิจัยการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
กำลังดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในเรื่อง สมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาดของนักศึกษาระดับ
ปริญญาบัณฑิตที่คาดว่าจะเข้าทำงานในองค์กรธุรกิจ ข้อมูลส่วนที่สำคัญที่สุดของการวิจัยในครั้งนี้
ได้มาจากการประเมินสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาดโดยหัวหน้างาน หรือผู้จัดการฝ่าย / สาขา /
แผนกการตลาด ข้อมูลดังกล่าวจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการพัฒนาหลักสูตรแบบ CPD
(Competency Profile Development) ในการปรับปรุงหลักสูตรให้สอดคล้องกับความต้องการ
ของตลาดแรงงาน นอกจากนี้ยังเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาเครื่องมือวัดสมรรถภาพเชิงวิชาชีพ
การตลาดในการค้นหาระดับสมรรถภาพเชิงวิชาชีพของนักศึกษาระดับปริญญาตรีอีกด้วย

ทั้งนี้ผู้วิจัยได้แนบบแบบสอบถามซึ่งเป็นข้อคำถามข้อมูลทั่วไปและมาตรฐานค่าระดับ
ความสำคัญและความถี่ในการใช้สมรรถภาพนั้น ๆ ในองค์กร ข้อมูลที่ได้จากท่านจะเป็นประโยชน์
และสามารถช่วยให้สถาบันการศึกษาที่เปิดสอนในสาขาการตลาดพัฒนานิสิต นักศึกษา ให้
สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล เพื่อลดความเสี่ยงในการจ้างผู้ที่ไม่
สามารถปฏิบัติงานได้เข้าทำงาน อันจะเป็นประโยชน์ต่อองค์กรธุรกิจ

ดังนั้น จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านในฐานะตัวแทนนายจ้าง และผู้ประกอบการ
ธุรกิจ กรุณาตอบแบบสอบถามให้ครบถ้วนสมบูรณ์ และส่งแบบสอบถามที่ตอบโดยสมบูรณ์แล้ว
กลับมาตามที่อยู่ที่ได้แนบมาในซอง ภายใน 2 สัปดาห์ จักขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่ง

ด้วยความเคารพอย่างสูง

นายราชัย ฉ่ำทรัพย์

ผู้วิจัย

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นแบบสอบถามชนิดเติมคำ เลือกตอบ และ
มาตรฐานค่า ซึ่งประกอบด้วยข้อคำถาม จำนวน 2 ตอน ดังนี้คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบ (ตัวแทนนายจ้าง)

ตอนที่ 2 ข้อมูลในเรื่องสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาด

ขอความกรุณาจากท่านในการกรอกแบบสอบถามให้ครบถ้วนสมบูรณ์เพื่อประโยชน์ใน
การนำข้อมูลไปใช้ในการศึกษา

○ ————— ○

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบ (ตัวแทนนายจ้าง) เป็นข้อคำถามเกี่ยวกับภูมิหลังซึ่งจะถูก
นำไปใช้ในการวิเคราะห์ผล ท่านผู้ตอบสามารถมั่นใจได้ว่าข้อมูลของท่านจะถูกเก็บ
เป็นความลับ และไม่มีผลกระทบต่อกระเทือนใดๆถึงตัวท่าน

1. ชื่อ – นามสกุล อายุ ปี
2. ตำแหน่งปัจจุบัน ประสบการณ์ในการทำงาน.....ปี
3. บริษัท / ห้างร้าน สำนักงานที่ท่านทำงานอยู่ ชื่อ.....
แผนก / ฝ่าย / สาขา
4. จำนวนผู้ได้บังคับบัญชาคน
จำนวนผู้ได้บังคับบัญชาที่จบการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรีสาขาการตลาดคน
จำนวนผู้ได้บังคับบัญชาที่จบการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี สาขาการตลาดและยังไม่มี
ประสบการณ์ในการทำงาน..... คน
5. แนวโน้มในการรับสมัครบัณฑิตที่สำเร็จการศึกษาสาขาการตลาดในอนาคต
 มี ไม่มี
6. โปรดทำเครื่องหมายวงกลม ○ ล้อมรอบตัวเลขที่แสดงถึงความสามารถในการปฏิบัติงาน
ของบัณฑิตสาขาการตลาดที่องค์กรของท่านรับเข้าทำงานโดยยังไม่มีประสบการณ์การทำงาน
ในตำแหน่งทางการตลาด

5 4 3 2 1 0

สามารถปฏิบัติ
งานได้ในระดับดีมาก

ไม่สามารถ
ปฏิบัติงานได้

ตอนที่ 2 ข้อมูลในเรื่องสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาด เป็นข้อคำถามชนิดมาตราประมาณค่า โดยให้ผู้ตอบวงกลม ล้อมรอบตัวเลขที่แสดงถึงระดับความสำคัญของทักษะความสามารถ และความถี่ในการใช้ทักษะความสามารถนั้นในธุรกิจที่ท่านทำอยู่ สำหรับบัณฑิตใหม่สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีสาขาการตลาดในตำแหน่งที่องค์กรของท่านรับเข้าทำงานให้ประสบความสำเร็จ โดยท่านผู้ตอบสามารถใช้คำอธิบายข้างล่างนี้ ประกอบการพิจารณาตัดสินใจ

ระดับความสำคัญ

- | | |
|-------------------|--|
| 4 - สำคัญมาก | ทักษะความสามารถและความรู้ นั้น เป็นพื้นฐานในการทำงาน |
| 3 - สำคัญ | ทักษะความสามารถและความรู้ นั้น มีความจำเป็น |
| 2 - ค่อนข้างสำคัญ | ทักษะความสามารถและความรู้ นั้น เป็นประโยชน์ |
| 1 - ไม่สำคัญ | ทักษะความสามารถและความรู้ นั้น ไม่จำเป็น |

ความถี่ในการใช้

- | | |
|------------------|--|
| 4 - ประจำ | ทักษะความสามารถและความรู้ นั้นถูกนำมาใช้ บ่อยมาก หรือมีความจำเป็นต้อง ใช้ในการปฏิบัติงานทุกวัน |
| 3 - บ่อย | ทักษะความสามารถและความรู้ นั้นถูกนำมาใช้ อย่างน้อย 1 ครั้งต่ออาทิตย์ |
| 2 - บางครั้ง | ทักษะความสามารถและความรู้ นั้นถูกนำมาใช้ บ้างบางครั้ง |
| 1 - ไม่เคยใช้เลย | ทักษะความสามารถและความรู้ นั้น ไม่เคยถูกนำมาใช้เลย |

ไม่เกี่ยวกับงานในธุรกิจนั้น (Not Applicable, N/A)

ทักษะความสามารถและความรู้ นั้น ใช้ไม่ได้กับสถานการณ์ของธุรกิจ

กรณาวงกลมล้อมรอบตัวเลขที่อธิบายระดับ ความสำคัญและความถี่ในการใช้ทักษะ ความสามารถและความรู้นั้นโดยบัณฑิตใหม่ ที่สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี สาขาการ ตลาดใน ตำแหน่งที่องค์กรรับเข้าทำงาน	N/A	ระดับความสำคัญ				ความถี่ในการใช้			
		4 = สำคัญมาก	3 = สำคัญ	2 = ค่อนข้างสำคัญ	1 = ไม่สำคัญ	4 = ประจำ	3 = บ่อย	2 = บางครั้ง	1 = ไม่เคยใช้เลย
0		4	3	2	1	4	3	2	1

1. สมรรถภาพด้านบทบาทผู้บริหารการขาย

1.1 เขียนผังโครงสร้างและปรับปรุงผังโครงสร้างของฝ่ายขายและกำหนดตำแหน่งงานได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
1.2 กำหนดหลักเกณฑ์วิธีการสรรหาและคัดเลือกพนักงานขายที่เหมาะสมได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
1.3 ระบุคุณสมบัติสำคัญของพนักงานขายที่ต้องการในทีมงานของตนได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
1.4 จัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาพนักงานขายในเรื่องต่างๆ ได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
1.5 สร้างทีมงานขายและควบคุมทีมงานให้ปฏิบัติงานได้ตามแผนงาน	0	4	3	2	1	4	3	2	1
1.6 เข้าใจบทบาทของผู้บริหารงานขาย	0	4	3	2	1	4	3	2	1
1.7 นำระบบการประเมินผลไปใช้ประเมินการปฏิบัติงานได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
1.8 นำทฤษฎีการจูงใจ การสร้างขวัญและกำลังใจไปใช้ในการกระตุ้นการทำงานของพนักงานได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
1.9 นำหลักการของ Management Cockpit มาประยุกต์ใช้ได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
1.10 พยากรณ์ยอดขาย กำหนดอาณาเขตขาย โควต้าขายได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
1.11 ออกแบบรูปแบบการส่งเสริมการขายได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1

1.12 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้ที่)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

2. สมรรถภาพด้านบทบาทของพนักงานขาย

2.1 ระบุงานแนวกว้างของกิจกรรมการจัดการขายได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
2.2 เขียนคำพูดขายมาตรฐานของงานขายสินค้าในองค์กรได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
2.3 กำหนดรูปแบบการขายให้สอดคล้องกับสถานการณ์และสินค้าได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
2.4 จัดเก็บและนำข้อมูลมาใช้ในการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ	0	4	3	2	1	4	3	2	1
2.5 แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม	0	4	3	2	1	4	3	2	1
2.6 นำเสนอขายสินค้าหรือบริการได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
2.7 สร้างบุคลิกภาพและทัศนคติในการขายต่อผู้บริโภคได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
2.8 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้ที่)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

3. สมรรถภาพด้านการวิเคราะห์

3.1 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่องานบริหารการขายได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.2 วิเคราะห์ลูกค้าที่เข้าพบได้อย่างชัดเจน	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.3 แก้ปัญหาและอุปสรรคที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทางการตลาดจากกรณีศึกษาได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1

3.4 จำแนกข้อดี และข้อจำกัดในการตัดสินใจแบบต่าง ๆ ทางการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.5 เปรียบเทียบแผนงานการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.6 วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคในอนาคตได้จากข้อมูลปัจจุบันและอดีต	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.7 พยากรณ์พฤติกรรมผู้บริโภคในอนาคตได้จากข้อมูลปัจจุบันและอดีต	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.8 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดทั้งภายในและภายนอกที่มีผลต่อการบริหารการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.9 วิเคราะห์ปัญหาในธุรกิจการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.10 วิเคราะห์แผนการตลาดทั้งจุดเด่นและจุดด้อยได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.11 วิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบได้อย่างมีประสิทธิภาพ	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.12 วิเคราะห์ตลาดเป้าหมายและกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.13 วิเคราะห์สถานการณ์โฆษณาได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.14 วิเคราะห์กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจรได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.15 วิพากษ์งานโฆษณาในเชิงวิชาการได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
3.16 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้นั้น)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

4. สมรรถภาพด้านการจัดทำงบประมาณ

4.1 จัดทำงบประมาณการขายได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
4.2 จัดทำงบประมาณการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
4.3 จัดทำงบประมาณโฆษณาได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1

4.4 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้ที่)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

5. สมรรถภาพด้านการใช้คอมพิวเตอร์

5.1 นำเสนอขายผ่านอินเทอร์เน็ตได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
5.2 ใช้โปรแกรม Power Point ในการสร้างงานขาย และนำเสนอแผนงานได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
5.3 ออกแบบการตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E - commerce) ได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
5.4 ติดต่อการค้าทางอินเทอร์เน็ตได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
5.5 ใช้โปรแกรม SPSS และโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติในการวิเคราะห์ข้อมูลได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
5.6 ใช้โปรแกรม Power Point ในการนำเสนอผลงานได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
5.7 เขียน Web page เพื่อทำงานวิจัยผ่านอินเทอร์เน็ตได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
5.8 ใช้โปรแกรม Spread Sheet ในการบันทึกข้อมูลได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
5.9 ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบข่าวสารเพื่อการสื่อสารการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
5.10 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้ที่)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

6. สมรรถภาพด้านการสื่อสาร

6.1 เขียนบทความด้านการตลาดเผยแพร่ต่อสาธารณชนได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
6.2 ใช้ภาษาได้อย่างถูกต้องในการอภิปรายเพื่อความกระชับและตรงประเด็น	0	4	3	2	1	4	3	2	1
6.3 เขียนจดหมาย บันทึก และรายงานธุรกิจได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
6.4 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้ที่)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

7. สมรรถภาพด้านปัจจัยส่งเสริมความสำเร็จในอาชีพนักการตลาด

7.1 คิดเป็นระบบ	0	4	3	2	1	4	3	2	1
7.2 แสดงความคิดเห็นและนำเสนอผลงานต่อที่ประชุมได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
7.3 สร้างความร่วมมือในการทำงานเป็นกลุ่มได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
7.4 มีจรรยาบรรณและความอดทนในการทำวิจัย	0	4	3	2	1	4	3	2	1
7.5 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้ที่)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

8. สมรรถภาพด้านการจัดประชุมสัมมนา

8.1 จัดสัมมนาปัญหาการตลาดได้อย่างเป็นมาตรฐาน	0	4	3	2	1	4	3	2	1
8.2 อภิปรายกลุ่มหรือจัดสัมมนากลุ่มย่อยในหัวข้อเรื่องการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
8.3 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้นั้น)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

9. สมรรถภาพด้านการวางแผนจัดการ

9.1 ออกแบบลักษณะช่องทางการจัดจำหน่ายได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.2 วางแผนการตลาดระยะสั้นและระยะยาวได้อย่างเหมาะสม	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.3 ออกแบบกลยุทธ์เพื่อการแข่งขันทางการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.4 กำหนดทางเลือกเพื่อทำกิจกรรมทางการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.5 ออกแบบกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.6 ออกแบบกลยุทธ์การตลาด แก่ไขและนำเสนอความคิดสร้างสรรค์เกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงโดยประยุกต์ใช้ความรู้ในเรื่องพฤติกรรมผู้บริโภคได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.7 ควบคุมคุณสมบัติเฉพาะของผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.8 กำหนดกลุ่มเป้าหมายได้อย่างชัดเจน	0	4	3	2	1	4	3	2	1

9.9 วางแผนการตลาดในระดับแนวคิดและระดับปฏิบัติได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.10 วางแผนกลยุทธ์ในระดับบริษัท หน่วยธุรกิจ และผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.11 เขียนแผนการตลาดที่สามารถนำไปปฏิบัติได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.12 วางแผนการโฆษณาได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.13 กำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.14 จัดทำแผนธุรกิจใหม่ได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.15 ปรับแผนการตลาดให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.16 รวบรวมข้อมูลพื้นฐานที่จำเป็นในการบริหารการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.17 อธิบายขั้นตอนและรายละเอียดในการจัดทำแผนการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.18 อธิบายส่วนประสมกลยุทธ์ได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.19 นำความรู้เกี่ยวกับ TQM KPI EQ SQ และ Management Cockpit มาใช้ในการบริหารได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.20 นำเสนอแผนการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.21 วางแผนการส่งเสริมการขายได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.22 วางแผนสื่อและกลยุทธ์สื่อได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.23 วางแผน IMC (Integrated Marketing communication) ของผลิตภัณฑ์ และองค์กรได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
9.24 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้นั้น)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

10. สมรรถภาพด้านความรู้ในเรื่องพฤติกรรมผู้บริโภค

10.1 แบ่งประเภทของผู้บริโภคหรือตลาดให้สอดคล้องกับสินค้าที่เสนอขายได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
10.2 ทราบและเข้าใจโมเดลที่อธิบายพฤติกรรมผู้บริโภค	0	4	3	2	1	4	3	2	1
10.3 ทราบและเข้าใจปัจจัยที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมผู้บริโภคในระบบเศรษฐกิจเสรี	0	4	3	2	1	4	3	2	1
10.4 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้นั้น)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

11. สมรรถภาพด้านกระบวนการวิจัย

11.1 สร้างเครื่องมือที่จะใช้ในการวิจัยได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
11.2 วิเคราะห์ตีความ และสรุปผลงานวิจัยได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
11.3 กำหนดปัญหาในการทำงานวิจัยได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
11.4 ออกแบบและวางแผนงานวิจัยได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
11.5 เขียนโครงร่างเสนอวิจัยได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
11.6 เขียนรายงานการวิจัย และนำเสนอผู้บริหารเพื่อการตัดสินใจได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
11.7 ระบุขอบเขตงานวิจัยได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
11.8 สืบเสาะข้อมูลทุติยภูมิ และฐานข้อมูลทางการตลาดสำหรับงานวิจัยได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
11.9 เก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
11.10 อธิบายขั้นตอนวิธีดำเนินการ และกระบวนการวิจัยได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
11.11 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้นั้น)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

12. สมรรถภาพด้านการใช้ผลการวิจัย

12.1 ตัดสินใจทางการตลาดโดยใช้ วิจารณ์ญาณและข้อมูลจากงานวิจัยได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
12.2 แสวงหาโอกาสทางธุรกิจจากผลงาน วิจัยได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
12.3 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

13. สมรรถภาพด้านการสร้างสรรค์งานโฆษณาและการสื่อสารทางการตลาด

13.1 ออกแบบโฆษณาเพื่อการจูงใจได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
13.2 เลือกสื่อที่จะใช้ในการส่งเสริม การตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
13.3 กำหนดวัตถุประสงค์ของการสื่อสารทาง ธุรกิจสู่ผู้บริโภคได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
13.4 พิจารณาเลือกบริษัทโฆษณาได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
13.5 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

14. สมรรถภาพด้านความรู้ในเรื่องการสื่อสารทางการตลาด

14.1 เข้าใจการดำเนินงานของบริษัทตัวแทน โฆษณา	0	4	3	2	1	4	3	2	1
14.2 ทราบวิวัฒนาการของการสื่อสาร	0	4	3	2	1	4	3	2	1
14.3 ทราบลักษณะของสื่อเพื่อการจูงใจและ สร้างภาพลักษณ์ที่ดี	0	4	3	2	1	4	3	2	1
14.4 บอกลักษณะของการสื่อสารในภาพรวม ได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1

14.5 ทราบวิธีและหลักปฏิบัติของการสื่อสาร ธุรกิจทั่วไป	0	4	3	2	1	4	3	2	1
14.6 เข้าใจสื่อโฆษณาประเภทต่าง ๆ	0	4	3	2	1	4	3	2	1
14.7 อธิบายความแตกต่างขององค์ประกอบ ในการสื่อสารทางการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
14.8 อธิบายองค์ประกอบสำคัญของการ สื่อสารทางการตลาดได้	0	4	3	2	1	4	3	2	1
14.9 อื่นๆ(โปรดระบุทักษะความสามารถและความรู้นั้น)									
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1
	0	4	3	2	1	4	3	2	1

ขอขอบพระคุณที่ท่านได้ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษา
หากท่านต้องการเสนอแนะ หรือมีปัญหาสงสัยประการใด กรุณาติดต่อได้ที่ Tel. 5653626

เมื่อท่านได้กรอกข้อความในแบบสอบถามครบถ้วนสมบูรณ์แล้ว กรุณาพับ
แบบสอบถามลงตามรอยพับเดิม เย็บด้วยลวดเย็บกระดาษแล้วกรุณาส่งกลับมา
ยังชื่อและที่อยู่ด้านหลังโดยมีต้องใส่ซอง (ภายใน 2 สัปดาห์) จักขอบพระคุณ
เป็นอย่างยิ่ง

ภาคผนวก ค

รายชื่อหน่วยงานที่ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูล
ในการประเมินสมรรถภาพเชิงวิชาชีพการตลาด

รายชื่อหน่วยงานที่ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลในการประเมินสมรรถภาพ เชิงวิชาชีพการตลาด

1. ธุรกิจธนาคาร

- 1.1 แผนก Retail Marketing ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
- 1.2 สำนักกรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารศรีนคร จำกัด (มหาชน)
- 1.3 สำนักงานวิจัยและวางแผนการตลาด ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)
- 1.4 ฝ่ายบัตรเครดิต ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน)

2. ธุรกิจการเกษตร

- 2.1 ฝ่ายการตลาด บริษัทไทย เอส พี เอฟ โปรดักส์ จำกัด
- 2.2 ฝ่ายการตลาด บริษัท ฟรีเมียร์ มอเตอร์ จำกัด

3. ธุรกิจวัสดุก่อสร้าง / ตกแต่ง

- ฝ่ายการตลาด บริษัท เวฟ โปรดักท์ จำกัด

4. ธุรกิจเคมีภัณฑ์ / ปุ๋ย

- 4.1 ฝ่ายส่งเสริมการขาย บริษัท ไทยเซ็นทรัลเคมี จำกัด (มหาชน)
- 4.2 บริษัท ซินเท็ค อินเตอร์ จำกัด
- 4.3 บริษัท ยูนิตี้ ยูริเทค แอนด์ เคมีคอล จำกัด
- 4.4 แผนกบริการลูกค้าและการตลาด บริษัท อัมบิว เคมีคอล จำกัด
- 4.5 แผนกการตลาด บริษัท ไนโซ จำกัด

5. ธุรกิจส่งเข้า / ส่งออกสินค้า

- 5.1 ฝ่ายขาย บริษัทเนทช (ประเทศไทย) จำกัด
- 5.2 บริษัท วี.เอ็น. ฟาร์อีสต์ จำกัด
- 5.3 ฝ่ายการตลาด บริษัทบางกอกคริสตัล จำกัด
- 5.4 บริษัท อาทิตย์อุทัย เทรดิง จำกัด

6. ธุรกิจวิทยุ / โทรศัพท์ / โทรคมนาคม / บันเทิง
 - 6.1 ฝ่ายขาย บริษัท ยูไนเต็ท บิซิเนส (ยูบีซี) จำกัด
 - 6.2 บริษัท CAS Information Technology จำกัด
 - 6.3 ฝ่ายขายและการตลาด บริษัทเฮด้าซอฟต์แวร์ จำกัด
 - 6.4 ฝ่ายการตลาด บริษัท Data Security Systems Solution จำกัด
 - 6.5 บริษัท ซี.ที.เทลคอม
 - 6.6 ฝ่าย Supplier Supports บริษัท พันธะวานิช จำกัด

7. ธุรกิจเงินทุน / หลักทรัพย์
 - 7.1 บริษัท กาญจนพาณิชย์ จำกัด
 - 7.2 บริษัท ซีดี โฮลดิ้ง จำกัด
 - 7.3 ฝ่ายขาย บริษัท สหยูเนี่ยน จำกัด (มหาชน)
 - 7.4 บริษัท โปรเฟสชันแนล ซิสเต็มส์ จำกัด

8. ธุรกิจอาหาร / เครื่องดื่ม
 - 8.1 ฝ่ายการตลาด บริษัทยูไนเต็ท ฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน)
 - 8.2 แผนกการตลาด บริษัท แลคตาซอย จำกัด
 - 8.3 ฝ่ายการตลาดต่างประเทศ บริษัท จัมปาก้า มาร์เก็ตติ้ง จำกัด
 - 8.4 หน่วยการตลาด บริษัท นูบูน จำกัด
 - 8.5 ฝ่ายการตลาด บริษัท ซีพี เมจิ จำกัด
 - 8.6 บริษัท ไทเกอร์ ดิสทริบิวชั่น แอนด์ โลจิสติกส์ จำกัด
 - 8.7 ฝ่ายการตลาด บริษัท รอยัล ฟู้ด เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด
 - 8.8 แผนกการตลาดในประเทศ บริษัท SIAM PRESERVED FOODS จำกัด
 - 8.9 ฝ่ายการตลาด บริษัท ที ไทย แสเน็ค ฟู้ดส์ จำกัด
 - 8.10 บริษัท โอ เอ็ม ฟู้ดส์ จำกัด
 - 8.11 ฝ่ายการตลาดต่างประเทศ บริษัท ลำปาง ฟู้ดโปรดักส์ จำกัด
 - 8.12 ฝ่ายพัฒนาธุรกิจและการตลาด บริษัท ซี เอ เอส อินเตอร์เทรด จำกัด
 - 8.13 ฝ่ายการตลาด บริษัท อายิโนะโมะโต๊ะ เซลล์ (ประเทศไทย) จำกัด

9. ธุรกิจภัตตาคาร

- 9.1 ฝ่ายการตลาด บริษัท เอส แอนด์ พี ซินดิเคท จำกัด (มหาชน)
- 9.2 บริษัทภัตตาคาร เซโต้ จำกัด

10. ธุรกิจประกันภัย / ประกันชีวิต

- 10.1 ฝ่ายการตลาด บริษัท ไทยพาณิชย์ ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
- 10.2 ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท อินเตอร์ไลฟ์จ้อห์น แชนคอก ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
- 10.3 ฝ่ายการตลาด บริษัท ประกันชีวิต ศรีอยุธยา ซีเอ็มจี จำกัด (มหาชน)
- 10.4 แผนกการตลาด (โครงการ) บริษัท สิ้นมั่นคง ประกันภัย จำกัด (มหาชน)
- 10.5 ฝ่ายการตลาด บริษัท กรุงเทพ – แอกซ่า ประกันชีวิต จำกัด
- 10.6 ฝ่ายขายและการตลาด บริษัทสยามซัมซุง ประกันชีวิต จำกัด
- 10.7 บริษัท แพคส์ อาร์มี การ์ด กรุ๊ป อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
- 10.8 บริษัท ไลฟ์ เพอร์เพค คอนซัลแตนท์ จำกัด
- 10.9 บริษัท วี เค แอสไซซิเอท จำกัด
- 10.10 ฝ่ายการตลาด บริษัท ควอลิตี้ เฮลท์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (โรงพยาบาลรามาสู่สวัสดิ์)
- 10.11 ฝ่ายการตลาดโครงการพิเศษ บริษัท กรุงเทพพานิชประกันภัย จำกัด

11. ธุรกิจโรงแรม

- 11.1 ฝ่ายขายและการตลาด บริษัท โรงแรมรอยัลออกคิด (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- 11.2 ฝ่ายขายและการตลาด บริษัท โรงแรม ซาลีนา ทราเวล กรุ๊ป จำกัด
- 11.3 บริษัท ราชาวดี บูติก โฮเต็ล จำกัด

12. ธุรกิจอัญมณี / เครื่องประดับ

- 12.1 ฝ่ายขายและการตลาด บริษัท แพรนด้า จิวเวลรี่ จำกัด (มหาชน)
- 12.2 บริษัท แอล เอ บิวตี้จิวเวลรี่ จำกัด
- 12.3 บริษัท โลทเร็ค จูเวลส จำกัด
- 12.4 บริษัท เยนเนอร์ล ไดมอนด์ จำกัด

13. ธุรกิจโฆษณา

- 13.1 ฝ่ายโฆษณาการตลาด บริษัท โฟสต์ พับลิชซิ่ง จำกัด (มหาชน)
- 13.2 บริษัท ออโตโมทีฟ คอมมูนิเคชั่น เอเชีย จำกัด
- 13.3 แผนกการตลาด บริษัท บุญมากการโฆษณา จำกัด
- 13.4 ฝ่ายการตลาด บริษัท สपोर्टอิมแพ็ค จำกัด
- 13.5 บริษัท คอมมิวนิเคชั่นส์ แอท เอเจนซี จำกัด
- 13.6 ฝ่ายการตลาดและโฆษณา บริษัท เฮลท์ลีไลฟ์ สไตส์ จำกัด
- 13.7 ฝ่ายบริการลูกค้าและการตลาด บริษัท มาร์เก็ตฟอร์ซ มาร์เก็ตติ้ง คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด
- 13.8 สำนักงานบริหาร บริษัท สหสติกเกอร์ จำกัด

14. ธุรกิจการพิมพ์ / สิ่งพิมพ์

- 14.1 ฝ่ายการตลาดและประชาสัมพันธ์ บริษัท อมรินทร์ พริ้นติ้ง แอนด์ พับลิชซิ่ง จำกัด (มหาชน)
- 14.2 บริษัท เจ ซี การพิมพ์ จำกัด
- 14.3 แผนกการตลาด บริษัท กราฟฟิค แอนด์ ปริ้นติ้ง เซ็นเตอร์ จำกัด
- 14.4 ฝ่ายการตลาด บริษัท ศรีสยาม พริ้นท์ แอนด์ แพคค์ จำกัด
- 14.5 ฝ่ายขายและการตลาด บริษัท ธีปัญญา จำกัด

15. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- 15.1 ฝ่ายโฆษณาและประชาสัมพันธ์ (การตลาด) บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
- 15.2 บริษัท จุลดิส ดีเวลลอป จำกัด (มหาชน)
- 15.3 ฝ่ายการตลาด บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)
- 15.4 บริษัท บางกอกแลนด์ จำกัด (มหาชน)
- 15.5 บริษัท พรีเมียร์ แคบปีตอล (2000) จำกัด
- 15.6 ฝ่าย Trading and Purchasing บริษัท ยามาฮ่า มอเตอร์ เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จำกัด
- 15.7 บริษัท สิ้นไพบูลย์ กรุ๊ป จำกัด
- 15.8 ฝ่ายขายและการตลาด บริษัท วังทอง กรุ๊ป จำกัด

16. ธุรกิจยานพาหนะ / ขนส่ง
- 16.1 แผนกการตลาด บริษัท สวีเดน มอเตอร์ส จำกัด (มหาชน)
 - 16.2 ฝ่ายการตลาด บริษัท เอส พี ชูชูกิ จำกัด (มหาชน)
 - 16.3 ฝ่ายขาย บริษัท แอร์ ไทเกอร์ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด
 - 16.4 บริษัท สยามนิสทรานส์ จำกัด
 - 16.5 สายธุรกิจ บริษัท สหวิริยาสตีลอินดัสตรี จำกัด (มหาชน)
 - 16.6 ฝ่ายการตลาด บริษัท Thoresen Thai Agencies จำกัด
 - 16.7 ฝ่ายพาณิชย์และการตลาด บริษัท พี บี แอร์ จำกัด
 - 16.8 ฝ่ายการตลาดและบริการลูกค้า บริษัท สยามแลนด์ ฟลายอิง จำกัด
 - 16.9 ฝ่ายการตลาด บริษัท MAGIC PRODUCTION จำกัด
 - 16.10 บริษัท นกัศ จำกัด
 - 16.11 ฝ่ายการขายและประชาสัมพันธ์ บริษัท โกลเด้น เกรทเวย์ จำกัด
 - 16.12 บริษัท อัลฟา แอร์ คาร์โก้ จำกัด
17. ธุรกิจสิ่งทอ / เครื่องนุ่งห่ม / รองเท้า
- 17.1 ฝ่ายการตลาด บริษัท นครหลวง ยิงเจริญ การทอ จำกัด
 - 17.2 บริษัท ชินวัตร โฮมมาร์ท จำกัด
18. ธุรกิจเยื่อกระดาษ / กระดาษ
- 18.1 บริษัท อุตสาหกรรมกระดาษศิริศักดิ์ จำกัด
 - 18.2 ฝ่ายการตลาด บริษัท เฮช แอนด์ ที คอปเปอร์เซ็น จำกัด
19. ธุรกิจเหมืองแร่ / เหมืองหิน
- 19.1 ฝ่ายขายและการตลาด บริษัท แคลเซียม โปรดัคส์ จำกัด
 - 19.2 ฝ่ายบริหารและการเงิน บริษัท เหมืองแร่ โปรแตช อาเซียน จำกัด
20. ธุรกิจห้างสรรพสินค้า / สินค้าอุปโภคบริโภค
- 20.1 สายการตลาด บริษัท ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน จำกัด (มหาชน)
 - 20.2 ฝ่ายการตลาด บริษัท เฟอร์ล บัททั้น จำกัด
 - 20.3 บริษัท โคเอ็กซ์ซิสท์ จำกัด

- 20.4 ฝ่ายขายและการตลาด (ส่วนขายในประเทศ) บริษัท ชัยบูรณ์ บราเดอร์ส จำกัด
 - 20.5 บริษัท เจวีซี (ประเทศไทย) จำกัด
 - 20.6 ฝ่ายประกันคุณภาพ/ส่วนวิจัย และพัฒนาการตลาด บริษัทกุลวงส์ จำกัด
 - 20.7 ฝ่ายการตลาด (professional) บริษัท คิมเบอร์ลี-คลีค ประเทศไทย จำกัด
21. ธุรกิจบริการท่องเที่ยว
- 21.1 บริษัท สไมล์ แลนด์ ทัวร์ จำกัด
 - 21.2 บริษัท ยูนานการท่องเที่ยว (ประเทศไทย) จำกัด
 - 21.3 บริษัท อาร์ อาร์ รุ่งนิรันดร์ ทัวร์ จำกัด
22. ธุรกิจน้ำมันเชื้อเพลิง / หล่อลื่น
- 22.1 ส่วนแผนและประเมินผลตลาด บริษัท บางจาก ปิโตเลียม จำกัด (มหาชน)
 - 22.2 ฝ่ายขาย บริษัท น้ำมันทีพีไอ จำกัด
 - 22.3 แผนกพัฒนาธุรกิจ บริษัท อะโรเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
 - 22.4 ฝ่ายการตลาด บริษัท ยูเนียนแก๊ส แอนด์ เคมิคัลส์ จำกัด
 - 22.5 บริษัท ดาวเกียรติกมล จำกัด
 - 22.6 บริษัท สตาร์โฮลดิ้งส์ จำกัด
23. ธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า / อุปกรณ์ไฟฟ้า
- 23.1 ฝ่ายการตลาด บริษัท ชันโย ยูนิเวอร์แซล อีเล็กทริค จำกัด (มหาชน)
 - 23.2 ฝ่ายขายและบริการ บริษัท สามชัย จำกัด (มหาชน)
 - 23.3 บริษัท จีอีแคปปิตอล ออโต้ลิส จำกัด (มหาชน)
 - 23.4 บริษัท พานทอง วาย เคเบิล จำกัด
 - 23.5 ฝ่ายการตลาด บริษัท ไทยไฟเบอร์ออปติกส์ จำกัด
 - 23.6 ฝ่ายขายและการตลาด บริษัท คาวาเทคส์ เฟอไรท์ (ประเทศไทย) จำกัด

24. อื่น ๆ

24.1 บริการเสริมความงาม

- บริษัท ไฮแอนทีฟิค แคร่ คอร์ปอเรชั่น จำกัด

24.2 บริการทำความสะอาด

- บริษัท วิน คลีนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด

24.3 ธุรกิจเครื่องเขียน

- ฝ่ายขายและการตลาด บริษัท นีเวลล์ (ประเทศไทย) จำกัด

ภาคผนวก ง

รายนามผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิในการวิจัย

รายนามผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิในการวิจัย

1. ผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจความตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบ
 - 1.1 ผศ. สุพีร์ ลิ้มไทย
หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร
 - 1.2 ผศ. สากล ธนสัตยาวิบูลย์
อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
 - 1.3 อาจารย์ วัลลภ นิมมานนท์
หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล คลอง 6 ปทุมธานี
 - 1.4 อาจารย์ สุทินพา พุฒินกาญจน์
อาจารย์ประจำสาขาวิชาการตลาดและการโฆษณา วิทยาลัยรัตนบัณฑิต
2. ผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจความตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบ (พิเศษ)
 - รศ.ดร. จิตตินันท์ ชะเนติยง
อาจารย์ประจำสาขาการตลาด โปรแกรมการจัดการทั่วไป สถาบันราชภัฏพระนคร
3. ผู้เชี่ยวชาญด้านกระบวนการพัฒนาหลักสูตรแบบ CPD
 - ผศ. อภรณ์ บางเจริญพรพงศ์
อาจารย์ประจำคณะศึกษาศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล คลอง 6 ปทุมธานี
4. ผู้เชี่ยวชาญในการกำหนดเกณฑ์ผ่านขั้นต่ำของแบบสอบ
 - 4.1 ผู้เชี่ยวชาญสายธุรกิจ
 - 4.1.1 คุณพิศาล แพ่งภัทร ผู้จัดการแผนกการตลาด บริษัท สวีเดนมอเตอร์ส์ จำกัด (มหาชน)
 - 4.1.2 คุณภูมินทร์ เลิศรัฐการ ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด บริษัท ธีญนิจ จำกัด
 - 4.1.3 คุณณรงค์ รุจิธนากุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท วีเอ็น ฟาร์อีส จำกัด
 - 4.1.4 คุณมิลินทร์ เทพาคำ ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (professional) บริษัท คิมเบอร์ลี คล้าค ประเทศไทย จำกัด
 - 4.1.5 คุณภริมย์ ปรียวัต ประธานฝ่ายการตลาด บริษัท ยูเนียนแก๊ส แอนด์ เคมิคอลส์ จำกัด

- 4.1.6 คุณวัชรีย์ อุ่นศิริ ผู้จัดการแผนกส่งออก บริษัท ซี เอช แวร์ เทรดิง จำกัด
- 4.1.7 คุณสมชาย บุญโต ผู้จัดการแผนกการตลาด บริษัท ไนโซ จำกัด
- 4.1.8 คุณถาวร ขจรเกียรติกวิน ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท โรงพยาบาลนวมินทร์ 2 จำกัด (โรงพยาบาลรามาสusanne) จำกัด
- 4.1.9 คุณวริยา ประภานนท์ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท จี พี แบตเตอรี่ (ไทยแลนด์) จำกัด และผู้จัดการฝ่ายบริการลูกค้าและสมาชิก บริษัท บริว พาวริลเลียน จำกัด
- 4.1.10 คุณพจวรรณ ทิพภาวรรณ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท นครหลวง ยิ่งเจริญ การทอ จำกัด
- 4.1.11 คุณจรรุพิน พิภพเนศ ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ บริษัท ยูไนเต็ด ฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน)
- 4.1.12 คุณนิเวศน์ ธรรมะ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท โฟเวลล์ อุตสาหกรรม คอมพิวเตอร์ จำกัด
- 4.1.13 คุณเกศณี ไทยสนธิ ผู้บริหารธุรกิจอาวุโส บริษัท Data Security Systems Solution จำกัดจำกัด
- 4.1.14 คุณภวิณ แย้มประเสริฐ ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่าย Supplier Supports บริษัท พันธะวานิช จำกัด
- 4.1.15 คุณสุชาดา วีระเมธีกุล ผู้จัดการฝ่ายส่งเสริมการขาย บริษัท ซี พี เมจิ จำกัด

4.2 คณาจารย์และนักวิชาการสายการตลาด

- 4.2.1 อาจารย์ วัลลภ นิมมานนท์ หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล คลอง 6 ปทุมธานี
- 4.2.2 อาจารย์ สุดาตวง เรืองรุจิระ อาจารย์ 3 ระดับ 9 หัวหน้าสาขาการตลาด และ สาขาการตลาดระหว่างประเทศ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตเทคนิค กรุงเทพมหานคร
- 4.2.3 อาจารย์ อธิชา รัตนานุพงศ์ หัวหน้าสาขาการตลาด มหาวิทยาลัยเกริก
- 4.2.4 ผศ. สากล ธนสัตยาวิบูลย์ อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
- 4.2.5 อาจารย์ สุภาพร เนตรมณี หัวหน้าภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

- 4.2.6 อาจารย์ เสาวนีย์ ศรีจันทร์นิล หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยรัฐศึกษา
เทคโนโลยีและการจัดการ
- 4.2.7 อาจารย์ แสงเดือน อินพิทักษ์ หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัย
เซนต์จอห์น

ภาคผนวก จ

กลุ่มประเภทรูทริกที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มประเภทธุรกิจที่ใช้ในการวิจัย

ธุรกิจธนาคาร หมายถึง ผู้ประกอบกิจการธนาคารพาณิชย์ รวมทั้งกิจการทั้งปวง ซึ่งเกี่ยวกับการธนาคารพาณิชย์ในประเทศและต่างประเทศ ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจการเกษตร หมายถึง ผู้ประกอบกิจการฟาร์มเลี้ยงสัตว์ เพาะพันธุ์และขยายพันธุ์สัตว์ ฟาร์มโคนม ปลูกธัญพืชทุกชนิด ตลอดจนจัดทำแปลงสาธิตเพื่อพัฒนาพันธุ์และจำหน่าย ปลูกและจำหน่ายไม้เศรษฐกิจ บริการให้คำปรึกษาทางการเกษตร การปศุสัตว์ การเพาะปลูกทุกชนิด ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจวัสดุก่อสร้าง / ตกแต่ง หมายถึง ผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายประตู เหล็กดัด เครื่องมือก่อสร้าง วัสดุก่อสร้างทุกชนิด สุขภัณฑ์ บริการรับเหมาก่อสร้าง ออกแบบ ตกแต่งภายใน จัดสอน รับทำเฟอร์นิเจอร์ บริการทางด้านสถาปัตยกรรม และวิศวกรรม บริการ ตกแต่ง ซ่อมแซม อาคารและสิ่งปลูกสร้าง ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจเคมีภัณฑ์ / ปุ๋ย หมายถึง ผู้ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายสารเคมี ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช ยารักษาพืชและสัตว์ วัสดุเคมีทางการเกษตร เคมีภัณฑ์สำหรับอุตสาหกรรม ผลิตภัณฑ์เคมีสังเคราะห์ทุกชนิด ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจส่งเข้า / ส่งออกสินค้า หมายถึง ผู้ประกอบกิจการซื้อขายส่งเข้า ส่งออก และจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคทุกประเภทและสินค้าตามที่กำหนดไว้ในวัตถุประสงค์การจัดตั้ง ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจวิทยุโทรทัศน์ / โทรคมนาคม / บันเทิง หมายถึง ผู้ประกอบกิจการผลิต รายการโทรทัศน์ วิทยุกระจายเสียงคลื่นความถี่ ผู้ผลิตและจำหน่ายเทปเพลง ซีดีเพลงและกิจการบันเทิงทุกชนิด ผู้ให้บริการโทรศัพท์และโทรศัพท์เคลื่อนที่ ดาวเทียม คอมพิวเตอร์ เครื่องมือสื่อสาร บริการด้านข้อมูลข่าวสาร และการสื่อสารชนิดไร้สายทุกรูปแบบ ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจเงินทุน / หลักทรัพย์ หมายถึง ผู้ประกอบกิจการลงทุนในธุรกิจต่าง ๆ ให้กู้ยืมเงินทั้งในและต่างประเทศ บริษัทเงินทุนเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรม เงินทุนเพื่อการพาณิชย์ ผู้ถือหุ้นในบริษัทจำกัดอื่น ๆ ซื้อขายและจัดการเกี่ยวกับพันธบัตร หุ้น หุ้นกู้ และเอกสารการเงิน บริการรับจัดการดูแลผลประโยชน์ในทรัพย์สิน ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจอาหาร / เครื่องดื่ม หมายถึง ผู้ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายน้ำอัดลม น้ำผลไม้ น้ำหวานทุกชนิด แป้ง นม เนย น้ำดื่ม โกโก้ อาหารสำเร็จรูป อาหารกระป๋อง ไอศกรีม อาหารแห้ง อาหารแช่แข็ง ขนมปัง ขนมขบเคี้ยว ลูกอม กาแฟ อาหารสด สุรา เบียร์ เครื่องดื่มผสมแอลกอฮอล์ทุกชนิด ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจภัตตาคาร หมายถึง ผู้ประกอบกิจการบริการร้านอาหาร ผลิต แปรรูป หรือจัดจำหน่ายอาหาร เครื่องดื่ม ไอศกรีม นม และอาหารบรรจุหีบห่อทุกชนิด ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจประกันภัย / ประกันชีวิต หมายถึง ผู้ประกอบกิจการให้บริการประกันภัย ประกันชีวิต รักษาความปลอดภัยในชีวิต เป็นนายหน้าประกันชีวิต นายหน้าประกันวินาศภัย รับประกันผู้ถูกฟ้อง บริการให้ความคุ้มครองรักษาความปลอดภัยแก่ชีวิต และทรัพย์สิน ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจโรงแรม หมายถึง ผู้ประกอบกิจการให้เช่าที่พัก อาคารชุด โรงแรม ภัตตาคาร บาร์ ไนท์คลับ รวมทั้งนวดแผนโบราณ ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจอัญมณี / เครื่องประดับ หมายถึง ผู้ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายเพชร พลอย ทอง ทองคำขาว ไข่มุก หินมีค่า เงิน บริการเจียรไน ฝัง ขึ้นเรือน เครื่องประดับ นาฬิกา บริการซ่อมแซมเครื่องประดับ ซื้อขายเพชร พลอย ทองและเครื่องประดับมีค่า ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจโฆษณา หมายถึง ผู้ประกอบกิจการจัดทำโฆษณา ติดตั้งป้ายโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ออกแบบโฆษณา จัดหาสื่อโฆษณา ซื้อ ขาย เช่า สื่อโฆษณาทุกประเภท บริการให้คำปรึกษาและแนะนำการทำโฆษณา ตัวแทนซื้อขายสื่อโฆษณา บริการให้เช่าพื้นที่ โฆษณานบนสื่อคอมพิวเตอร์ ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจการพิมพ์ / สิ่งพิมพ์ หมายถึง ผู้ประกอบกิจการโรงพิมพ์ รับพิมพ์หนังสือ เอกสาร สิ่งพิมพ์ทุกชนิด จำหน่ายและโฆษณาซึ่งสิ่งพิมพ์ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วารสาร หนังสือบริการพิมพ์แสดมภ์ อักษร ธนบัตร พันธบัตรของรัฐบาล ออกหนังสือพิมพ์ บริการออกแบบพิมพ์และจำหน่ายแบบพิมพ์ทุกชนิด ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หมายถึง ผู้ประกอบการ ซื้อ ขาย เช่า เช่าช่วง เช่าซื้อ แลกเปลี่ยน จำนอง ขายฝากที่ดิน ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนา ซื้อขายบ้านและที่ดิน จัดสรรที่ดิน ให้เช่าอาคาร ห้องพัก ห้องชุด อาคารพาณิชย์ ปรับปรุงพัฒนาที่ดิน ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจยานพาหนะ / ขนส่ง หมายถึง ผู้ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายยานยนต์ รถยนต์ รถจักรยานยนต์และอุปกรณ์ในการขนส่งทุกชนิด บริการขนส่งสินค้าและพัสดุทั้งทางบก น้ำ และอากาศ บริการรถ เรือ เครื่องบิน เฮลิคอปเตอร์โดยสาร จัดการขนส่งให้เข้ายานพาหนะเพื่อการขนส่ง ส่งออกสินค้า เรือเดินทะเลและการบิน ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจสิ่งทอ / เครื่องนุ่งห่ม / รองเท้า หมายถึง ผู้ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายผ้า เส้นใย ผ้าทอ เครื่องนุ่งห่ม เสื้อผ้าสำเร็จรูป เข็มขัด อุปกรณ์ตัดเย็บ เครื่องแต่งกาย หมวก กระเป๋า ร่ม รองเท้า กระดุม เครื่องนุ่งห่มทุกประเภท บริการตัดเย็บเสื้อผ้า เครื่องหนังทุกชนิด ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจเยื่อกระดาษ / กระดาษ หมายถึง ผู้ประกอบกิจการผลิตและจำหน่าย กระดาษชำระ กระดาษอนามัย กระดาษคอมพิวเตอร์ กระดาษคาร์บอน กระดาษสายรุ้ง ต้นคริสต์มาส กระดาษคราฟท์ ผลิตเยื่อกระดาษ บริการเคลือบเคมีกระดาษ กระดาษกาว กระดาษโทรพิมพ์/โทรสาร กระดาษสา กระดาษลูกฟูก กระดาษปิดฝาผนัง ก่อกระดาษลูกฟูก กระดาษพิมพ์ กระดาษอัดลาย กระดาษหนังสือพิมพ์ กระดาษห่ออาหาร กระดาษกัมมะหนึ่ กระดาษไวแสง และเยื่อกระดาษทุกชนิด ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจเหมืองแร่ / เหมืองหิน หมายถึง ผู้ประกอบกิจการเหมืองแร่ โรงงานถลุงแร่ แยกแร่ แปรรูปแร่ หลอมแร่ สักรวบรวมแร่ วิเคราะห์และตรวจสอบแร่ เหมืองหิน เหมืองทอง เหมืองหิน บดแร่ โม่หิน บริการให้คำปรึกษาทางเทคนิคการระเบิดหิน ย่อยหิน ผลิตปูนซีเมนต์ และบริการให้คำปรึกษาในธุรกิจเหมืองแร่ ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจห้างสรรพสินค้า / สินค้าอุปโภคบริโภค หมายถึง ผู้ประกอบกิจการร้านค้าจำหน่ายสรรพสินค้า ขายสินค้าอุปโภคบริโภค ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต จำหน่ายเครื่องใช้ประจำวัน อาหาร เครื่องดื่ม ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจบริการท่องเที่ยว หมายถึง ผู้ประกอบกิจการนำเที่ยว บริการท่องเที่ยวพักผ่อนทั้งในและต่างประเทศ บริการอำนวยความสะดวกและให้ความรู้ในการเดินทางทัศนศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจน้ำมันเชื้อเพลิง / หล่อลื่น หมายถึง ผู้ประกอบกิจการผลิตและผู้ค้าน้ำมันรายใหญ่ ทำการค้าและให้บริการน้ำมันดีเซล น้ำมันเบนซิน น้ำมันหล่อลื่น น้ำมันเตา น้ำมันดิบ LPG โดยไม่รวมผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 10 ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจเครื่องไฟฟ้า / อุปกรณ์ไฟฟ้า หมายถึง ผู้ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน อุปกรณ์ไฟฟ้าในสำนักงาน อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ หม้อแปลงไฟฟ้าและอุปกรณ์ควบคุมไฟฟ้า เครื่องกำเนิดไฟฟ้า สายไฟฟ้า สายเคเบิล แผงวงจรไฟฟ้า เครื่องตัดไฟฟ้า โคมไฟฟ้า ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจบริการเสริมความงาม หมายถึง ผู้ประกอบกิจการเสริมสวย โรงเรียนเสริมสวย ให้บริการตัดผม แต่งผม เสริมความงาม บริการให้คำปรึกษาแนะนำด้านความงาม การตกแต่งใบหน้า บำรุงรักษาและถนอมผิวพรรณ ตกแต่งถักทอเส้นผม ศูนย์บริการเสริมความงาม ผลิตและจำหน่ายเครื่องมือเครื่องใช้อุปกรณ์บำรุงผิวพรรณ เครื่องสำอาง เครื่องมือเสริมความงาม ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจบริการทำความสะอาด หมายถึง ผู้ประกอบกิจการทำความสะอาดตาม อาคาร สถานที่สำนักงาน โรงเรียนหรือสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ บริการรับจ้างเหมาทำความสะอาด รักษาความสะอาด ในเขตกรุงเทพมหานคร

ธุรกิจเครื่องเขียน หมายถึง ผู้ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายดินสอ แบบเรียน ปากกา เครื่องชั่งตวงวัด อุปกรณ์การเรียนการสอน เครื่องเขียน เครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์ การพิมพ์ ในเขตกรุงเทพมหานคร

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายราชัย คำทรัพย์ เกิดเมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2520 สำเร็จการศึกษาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการตลาด จากมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ABAC) เมื่อปี 2540 จากนั้นเข้าทำงานในองค์กรเอกชนเป็นระยะเวลา 1 ปี จึงเข้าศึกษาต่อในหลักสูตรครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการวัดและประเมินผลการศึกษา ภาควิชาวิจัยการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปี 2542