

ประยุทธ์ นามสุบิน : การพัฒนารูปแบบการฝึกอบรมการศึกษานอกระบบโรงเรียนเพื่อพัฒนาสมรรถนะทางด้านการตลาดแก่ข้าราชการที่ปฏิบัติงานในหน่วยส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ (DEVELOPMENT THE DEVELOPMENT OF NON FORMAL EDUCATION TRAINING MODEL TO ENHANCE MARKETING COMPETENCY FOR THE OFFICERS IN COOPERATION PROMOTIONAL SECTOR) อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: ผศ.ดร.วีระเทพ ปทุมเจริญวัฒนา, อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม: ดร. อธิธิกร ชำเดช, 365 หน้า

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาสมรรถนะที่จำเป็นทางด้านการตลาดของข้าราชการที่ปฏิบัติงานในหน่วยส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ 2) เพื่อพัฒนารูปแบบการฝึกอบรมโดยใช้แนวคิด รูปแบบการฝึกอบรมที่อิงสมรรถนะและแนวคิดการเรียนรู้ด้วยการนำตนเองเพื่อเสริมสร้างความรู้ ทักษะ การให้คำปรึกษาทางด้านการตลาดแก่ข้าราชการที่ปฏิบัติงานในหน่วยส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ 3) เพื่อศึกษาผลการใช้รูปแบบการฝึกอบรมที่ใช้แนวคิด รูปแบบการฝึกอบรมที่อิงสมรรถนะและแนวคิดการเรียนรู้ด้วยการนำตนเองเพื่อเสริมสร้างความรู้ ทักษะทางด้านการตลาดแก่ข้าราชการที่ปฏิบัติงานในหน่วยส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ 4) เพื่อศึกษาปัจจัยและเงื่อนไขในการนำรูปแบบการฝึกอบรมโดยใช้แนวคิด รูปแบบการฝึกอบรมที่อิงสมรรถนะและแนวคิดการเรียนรู้ด้วยการนำตนเองเพื่อเสริมสร้างความรู้ ทักษะทางด้านการตลาดแก่ข้าราชการที่ปฏิบัติงานในหน่วยส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ โดยแบ่งการศึกษาเป็น 3 ระยะ ระยะที่ 1 ศึกษาสมรรถนะทางด้านการตลาดที่จำเป็นในบริบทของไทย ประชากรที่เป็นที่ปรึกษาทั่วไปและที่ปรึกษาที่ผ่านการอบรมหลักสูตร Apec Ibiz ระยะที่ 2 ศึกษาสมรรถนะทางด้านการตลาดที่จำเป็นสำหรับข้าราชการในหน่วยงานส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ ประชากรเป็นข้าราชการที่ปฏิบัติงานในหน่วยส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ ในเขตภาคกลาง ระยะที่ 3 การทดลองรูปแบบที่พัฒนาขึ้น กลุ่มตัวอย่างเป็นข้าราชการที่ปฏิบัติงานในหน่วยส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ ในจังหวัดลพบุรีจำนวน 30 ท่าน เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบทดสอบสมรรถนะทางด้านการตลาด(ด้านความรู้) และแบบประเมินสมรรถนะทางด้านการตลาด(ด้านทักษะ)

ผลการวิจัยพบว่า

1. สมรรถนะทางด้านการตลาดที่จำเป็นของข้าราชการที่ปฏิบัติงานในหน่วยส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ มี 3 ด้าน คือ 1) ความสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ 2) ความสามารถช่วยสหกรณ์ในการพัฒนาแผนการตลาด และ 3) ความสามารถช่วยสหกรณ์ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด
2. รูปแบบการฝึกอบรมที่พัฒนาขึ้น มีรูปแบบโดยสรุป คือ ผู้สอนกำหนดนิยามบทบาททางด้านการตลาด คุณสมบัติพื้นฐานของผู้เรียนและสมรรถนะทางด้านการตลาด วิเคราะห์ความรู้และทักษะที่จำเป็น พัฒนาคู่มือการเรียนรู้และแบบทดสอบการวัดผล กำหนดโปรแกรมฝึกอบรมที่สอดคล้องกับแนวคิดการเรียนรู้ด้วยตนเอง และมีการประเมินผลรูปแบบการฝึกอบรม
3. สมรรถนะทางด้านการตลาดทางด้านความรู้ ซึ่งวัดโดยแบบทดสอบและแบบประเมินด้วยตนเอง มีค่าสูงขึ้น แต่สมรรถนะทางด้านการตลาดทางด้านทักษะพัฒนาขึ้นเพียงเล็กน้อย
4. ปัจจัยและเงื่อนไขที่มีผลต่อการนำรูปแบบไปใช้พบปัจจัย ได้แก่ ความใฝ่รู้ภายในของแต่ละบุคคล บทบาทที่ต้องปฏิบัติและความจำเป็นในงาน ความก้าวหน้าในด้านวิชาการทางการตลาด อายุของบุคลากร ความเท่าเทียมและความเป็นธรรมที่จะส่งเสริมและพัฒนาบุคลากร และพื้นที่ความรู้ของผู้เข้าอบรมที่แตกต่างกัน สำหรับเงื่อนไขที่มีผลต่อการนำรูปแบบไปใช้ ได้แก่ ผู้เข้าอบรมต้องมีการบริหารเวลาให้สามารถเข้าอบรมและทำกิจกรรมได้ครบถ้วน ผู้เข้าอบรมต้องมีทัศนคติมุ่งมั่นต่อการเรียนรู้ การที่ต้องมีการทำสัญญาการเรียนรู้ และมีคู่มือการอบรมที่ดี

4884622027 : MAJOR NON-FORMAL EDUCATION

KEYWORDS : OFFICERS IN COOPERATION PROMOTIONAL SECTOR / SELF DIRECTED LEARNING /
MARKETING COMPETENCY / COMPETENCY BASED TRAINING

PRAYUTH NAMSUBIN : DEVELOPMENT THE DEVELOPMENT OF NON FORMAL EDUCATION
TRAINING MODEL TO ENHANCE MARKETING COMPETENCY FOR THE OFFICERS IN COOPERATION
PROMOTIONAL SECTOR. THESIS ADVISOR: ASST. PROF. WIRATHEP PATHUMCHAREONWATTANA,
Ph.D., THESIS CO-ADVISOR: ITTIKORN KAMDEJ, Ph.D., 365 pp.

The purposes of this quasi-experimental research were to 1) study the marketing competency needed for the officers in cooperation promotional sector; 2) develop training model using competency based training model and self directed learning to enhance marketing competency of the officer in cooperation promotional sector; 3) study the implementation of the developed model; and 4) study the factors and conditions in using developed training model to enhance marketing competency of the officer in cooperation promotional sector. The research was separated in 3 phases: Phase 1 study the marketing competency needed in Thai context. Populations are the consultants who passed Apec IBIZ program or other consulting training programs arranged by department of industrial promotion. Phase 2 study competency needed for the officer in cooperation promotional sector. Populations are the officers in cooperation promotional sector in central area. Phase 3 implement the developed model. The research samples were 30 officers in cooperation promotional sector in Lopburi province. The data were collected by using the marketing knowledge and skill competency test.

The findings were as follows:

1. The marketing competency needed for the officers in cooperation promotional sector included 1) competency in the business situation analysis; 2) competency to assist the cooperation promotional sector to develop marketing implementation plan; and 3) competency to assist the cooperation promotional sector to develop marketing strategy.

2. The developed training model processes included teachers define marketing role, learner qualifications, and marketing competency; analyze the needed knowledge and skills; develop studying manual and appraisal tools; set learning program consistent to self-directed learning concept, and then evaluation on the learning program.

3. The results from the marketing knowledge and skill test and self-evaluation showed that the participants' competency in marketing knowledge was high while the competency in marketing skill was slightly developed after the experiment.

4. The factors concerning the developed training model implementation were 1) personal mastery; 2) roles and responsibilities; 3) new marketing tools; 4) ages; 4) learning equality and fairness; and 5) the different background knowledge and experience. The conditions concerning the developed training model implementation were 1) timing to attend the whole training program; 2) learning attitude and intention; 3) learning contract; and 4) the studying manuals.

Department: Educational Policy, Management and Leadership
Field of Study: Non-Formal Education
Academic Year: 2009

Student's Signature.....

Advisor's Signature.....

Co-Advisor's Signature.....

