

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

รายนามผู้ทรงคุณวุฒิ/ผู้เชี่ยวชาญในการวิจัย ในการตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา
และความเหมาะสมของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

รายนามผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. ดร.เกษม บำรุงเวช มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
2. ดร.ปฐมพงศ์ สุภเลิศ โรงเรียนจิระศาสตร์วิทยา
3. คุณจิรวุฒิ พิพัฒน์ไมตรี บริษัท ชิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

ภาคผนวก ข

หนังสือขอความอนุเคราะห์ผู้ทรงคุณวุฒิ/ผู้เชี่ยวชาญในการวิจัย
ในการตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหาและความเหมาะสมของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ภาคผนวก ค
แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง

ยุทธศาสตร์การเสริมสร้างศักยภาพพนักงานขาย
ของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) กรณีศึกษาพื้นที่การขายเขต 6

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1. ศึกษาระดับศักยภาพพนักงานขายของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) กรณีศึกษาพื้นที่การขายเขต 6 และ 2. นำเสนอยุทธศาสตร์การเสริมสร้างศักยภาพพนักงานขายของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) กรณีศึกษาพื้นที่การขายเขต 6 เพื่อให้การวิจัยเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ผู้วิจัยได้จัดทำแบบสอบถามเพื่อการวิจัยขึ้น โดยแบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลการปฏิบัติงานพนักงานขาย

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับระดับศักยภาพพนักงานขาย

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะของพนักงานขาย

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณในความอนุเคราะห์จากท่าน

นางสาวธัญญาภรณ์ สุขวิเศษ

นักศึกษาปริญญาโท สาขายุทธศาสตร์การพัฒนา

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลการปฏิบัติงานของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ลงใน ที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

1. เพศ

ชาย

หญิง

2. อายุปี

3. ระดับการศึกษา

ประถมศึกษา

มัธยมศึกษาตอนต้น - ตอนปลายหรือเทียบเท่า

อนุปริญญาหรือเทียบเท่า

ปริญญาตรี

ปริญญาตรีขึ้นไป

4. ตำแหน่งของพนักงานขาย

พนักงานขาย

ตัวแทนจำหน่าย

พนักงานขายไม่เต็มเวลา

พนักงานขายและเก็บเงิน

5. ระยะเวลาในการทำงานด้านการขาย ของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

3 - 11 เดือน

1 - 5 ปี

6 - 10 ปี

11 - 15 ปี

16 - 20 ปี

21 - 25 ปี

26 - 30 ปี

31 ปีขึ้นไป

6. รายได้/เดือน

ต่ำกว่า 4,001 บาท

4,001 - 6,000 บาท

6,001 - 8,000 บาท

8,001 - 10,000 บาท

10,001 - 12,000 บาท

12,001 - 14,000 บาท

14,001 บาทขึ้นไป

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับระดับการเสริมสร้างศักยภาพพนักงานขายของพนักงานขาย
คำชี้แจง โปรดอ่านข้อความที่กำหนดให้แล้วทำเครื่องหมาย✓ลงในช่องที่ตรงกับศักยภาพของ
 พนักงานขาย โดยใช้มาตราประเมินค่า 5 ระดับ ซึ่งกำหนดความหมายดังนี้

ด้านความรู้ (Knowledge)

ค่าเฉลี่ย 4.51-5.00 อยู่ในเกณฑ์ มากที่สุด หมายถึง มีความชำนาญและเชี่ยวชาญ สามารถ
 เป็นผู้นำและต้นแบบในเรื่องนั้น ๆ

ค่าเฉลี่ย 3.51-4.50 อยู่ในเกณฑ์ มาก หมายถึง มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องนั้นๆ มาก และ
 สามารถประยุกต์ใช้ความรู้ดังกล่าวปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี

ค่าเฉลี่ย 2.51-3.50 อยู่ในเกณฑ์ ปานกลาง หมายถึง ต้องอยู่ภายใต้การแนะนำของหัวหน้า
 งานเป็นระยะ ๆ

ค่าเฉลี่ย 1.51-2.50 อยู่ในเกณฑ์ น้อย หมายถึง ต้องอยู่ภายใต้การแนะนำของหัวหน้างาน
 ตลอด

ค่าเฉลี่ย 1.00-1.50 อยู่ในเกณฑ์ น้อยที่สุด หมายถึง ไม่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในเรื่อง
 ดังกล่าว ต้องได้รับคำชี้แนะ แนะนำจากเพื่อนร่วมงาน และหัวหน้างาน

ศักยภาพของพนักงานขาย	ระดับศักยภาพ				
	5	4	3	2	1
1. ด้านความรู้(Knowledge)					
1.1 ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรม					
ระบบการขายตรง(Singer Direct)					
ระบบขายส่ง					
ระบบเช่าซื้อ					
1.2 ความรู้เกี่ยวกับการแข่งขัน					
นโยบาย และบริการที่คู่แข่งเสนอ					
การพัฒนาสินค้าและบริการ และแนวโน้มการขายตัวของคู่แข่ง					
1.3 ความรู้เกี่ยวกับบริษัท					
ความชัดเจนในวิสัยทัศน์ของบริษัทเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นแนวทางเดียวกันทั้งองค์กร					
ความชัดเจนในแผนงานและกลยุทธ์ของฝ่ายขาย					

ศักยภาพของพนักงานขาย	ระดับศักยภาพ				
	5	4	3	2	1
ระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับเอกสารของบริษัทฯ เช่น F.200/1(รายงานการเก็บเงิน) F.200/2 (รายงานการขาย) F.128(การ์ดควบคุมการเก็บเงิน/สต็อกการ์ด) F.410(ใบรับสินค้าไว้ทดลอง) F.121(ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษีอย่างย่อ)					
1.4 ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์					
กระบวนการผลิต					
วัตถุประสงค์สำหรับการผลิตสินค้า					
ดีไซน์และรูปลักษณ์ของสินค้า เช่น สี พื้นผิวและขนาด					
คุณภาพ การใช้งานและความคงทนของสินค้า					
ราคา และการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า					
การแนะนำวิธีการใช้ และการซ่อมบำรุงในเมืองคีน					
การบริการหลังการขาย					
การบริการซ่อมและการจัดหาอะไหล่					
1.5 ความรู้เกี่ยวกับตลาดและสินค้า					
พฤติกรรมการณ์ซื้อและสาเหตุที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้า					
สภาวะการณ์ตลาดด้านเครื่องใช้ไฟฟ้า จักร					
1.6 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย					
เทคนิคการแนะนำสินค้าใหม่					
เทคนิคการจูงใจลูกค้าเพื่อซื้อสินค้า มากกว่า 1 ชิ้น					

ด้านคุณลักษณะพื้นฐาน (Attributes)

ค่าเฉลี่ย 4.51-5.00 หมายถึง มากที่สุด

ค่าเฉลี่ย 3.51-4.50 หมายถึง มาก

ค่าเฉลี่ย 2.51-3.50 หมายถึง ปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 1.51-2.50 หมายถึง น้อย

ค่าเฉลี่ย 1.00-1.50 หมายถึง น้อยที่สุด

ศักยภาพของพนักงานขาย	ระดับศักยภาพ				
	5	4	3	2	1
2. ด้านคุณลักษณะพื้นฐาน(Attributes)					
2.1 แต่งกายตามกฎระเบียบของบริษัทฯ					
2.2 มนุษยสัมพันธ์ที่ดี สนทนากับลูกค้าด้วยถ้อยคำที่สุภาพ ถูกกาลเทศะ ไม่พูดแทรกหรือเถียงลูกค้า					
2.3 รักษาเวลา ตรงต่อเวลานัดหมายของลูกค้า จัดส่งสินค้าตรงตามนัด					
2.4 ปฏิบัติงานตรงต่อเวลาที่บริษัทฯ กำหนด					
2.5 ภูมิใจและรักอาชีพการขาย					
2.6 การสื่อสารที่ดี เช่น สามารถสื่อสารด้วยความกระตือรือร้น ความเชื่อมั่น การมองโลกในแง่ดี และความจริงใจ					
2.7 การใช้ไวยากรณ์ และสรรพนามอย่างเหมาะสม					
2.8 ความอดทน อดกลั้น ในการพบปะลูกค้าแม้ว่าจะใช้เวลานาน					
2.9 ความกระตือรือร้น ไม่ย่อท้อแม้เจอปัญหาและอุปสรรค					
2.10 มารยาทในการติดต่อลูกค้าและผู้บังคับบัญชา					

ด้านทักษะ (Skill)

ค่าเฉลี่ย 4.51-5.00 อยู่ในเกณฑ์ มากที่สุด หมายถึง ถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ที่มีให้กับบุคคลและหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอก

ค่าเฉลี่ย 3.51-4.50 อยู่ในเกณฑ์ มาก หมายถึง มีทักษะความชำนาญในความรู้อย่างลึกซึ้ง

ค่าเฉลี่ย 2.51-3.50 อยู่ในเกณฑ์ ปานกลาง หมายถึง เข้าใจทักษะ กระบวนการ ระบบหรือขั้นตอนการทำงานที่รับผิดชอบเป็นอย่างดี

ค่าเฉลี่ย 1.51-2.50 อยู่ในเกณฑ์ น้อย หมายถึง มีทักษะความรู้ในสายอาชีพแต่ไม่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้สำเร็จ

ค่าเฉลี่ย 1.00-1.50 อยู่ในเกณฑ์ น้อยที่สุด หมายถึง ไม่มีความเข้าใจในทักษะ ระบบหรือขั้นตอนการทำงานที่รับผิดชอบ

ศักยภาพของพนักงานขาย	ระดับศักยภาพ				
	5	4	3	2	1
3. ด้านทักษะ(Skill)					
3.1 สามารถทำให้ลูกค้ารู้สึกสะอึกใจ นำไปสู่ความสนใจ และเร่งเร้าให้เกิดความต้องการเพื่อให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อ					
3.2 ความเชื่อมั่นด้านคุณภาพสินค้าและภาพพจน์ของบริษัท					
3.3 ศึกษาวิเคราะห์สภาวะการณ์ตลาดเข้าซื้อและตลาดขายตรงเพื่อเป็นข้อมูลประกอบการวางแผนการขายล่วงหน้า					
3.4 บุคคลในพื้นที่ จำชื่อลูกค้า เพื่อนร่วมงาน คนที่เรารู้จักและติดต่ออยู่เสมอ					
3.5 สามารถให้การฝึกอบรมแก่พนักงานขายที่รับเข้ามาใหม่					
3.6 สามารถเป็นวิทยากรรับเชิญแก่เขตการขายอื่นได้					
3.7 ทักษะและประสบการณ์ทางการขายสินค้าเงินผ่อน					
3.8 ทักษะการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า โดยการวิเคราะห์หาสาเหตุของปัญหาอย่างมีเหตุผลและสามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ					
3.9 ทักษะในการเจรจาต่อรองกับลูกค้าและวิธีในการปิดการขายแบบชนะ-ชนะ					
3.10 ทักษะในการปิดการขายได้ตรงตามเป้าหมายที่ฝ่ายขายกำหนดขึ้นในแต่ละเดือน					

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะของพนักงานขาย

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมด้านความรู้

-
-
-

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมด้านคุณลักษณะพื้นฐาน

-
-
-

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมด้านทักษะ

-
-
-

ขอขอบคุณที่กรุณาตอบแบบสอบถาม

ภาคผนวก ง

คำวิเคราะห์ IOC ความตรงของเนื้อหา และหลักวิชาการ

ดัชนีความสอดคล้องของข้อความกับจุดมุ่งหมาย

Index of Item – Objective Congruence : IOC

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลการปฏิบัติงานพนักงานขาย

รายการ	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 1	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 2	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 3	รวม
1	1	1	1	1
2	1	1	1	1
3	1	1	1	1
4	1	1	1	1
5	1	1	1	1
6	1	1	1	1

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับระดับการเสริมสร้างศักยภาพพนักงานขายของพนักงานขาย

รายการ	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 1	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 2	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 3	รวม
1	1	1	1	1
2	1	1	1	1
3	1	1	1	1
4	1	1	1	1
5	1	1	1	1
6	1	1	1	1
7	1	1	1	1
8	1	1	1	1
9	1	1	1	1
10	1	1	1	1
11	1	1	1	1
12	1	1	1	1
13	1	1	1	1
14	1	1	1	1
15	1	1	1	1
16	1	1	1	1
17	1	1	1	1
18	1	1	1	1
19	1	1	1	1
20	1	1	1	1
21	1	1	1	1
22	1	1	1	1
23	1	1	1	1
24	1	1	1	1

ส่วนที่ 2 (ต่อ)

รายการ	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 1	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 2	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 3	รวม
25	1	1	1	1
26	1	1	1	1
27	1	1	1	1
28	1	1	1	1
29	1	1	1	1
30	1	1	1	1
31	1	1	1	1
32	1	1	1	1
33	1	1	1	1
34	1	1	1	1
35	1	1	1	1
36	1	1	1	1
37	1	1	1	1
38	1	1	1	1
39	1	1	1	1
40	1	1	1	1

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะของพนักงานขาย

รายการ	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 1	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 2	ค่าคะแนนผู้ทรง คุณวุฒิคนที่ 3	รวม
1	1	1	1	1
2	1	1	1	1
3	1	1	1	1

วิเคราะห์ความเที่ยงตรงของเนื้อหา และหลักวิชาการของยุทธศาสตร์การเสริมสร้างศักยภาพ
พนักงานขาย ของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)
กรณีศึกษาพื้นที่การขายเขต 6- นครราชสีมา

คำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปและข้อมูลการปฏิบัติงานของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อ	ข้อความ	IOC
1	เพศ	1
2	อายุ	1
3	การศึกษา	1
4	ตำแหน่งพนักงาน	1
5	ระยะเวลาการทำงาน	1
6	รายได้/เดือน	1

สอบถามเกี่ยวกับระดับศักยภาพพนักงานขาย ของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)
กรณีศึกษาพื้นที่การขายเขต 6- นครราชสีมา

ข้อ	ข้อความ	IOC
1	ระบบการขายตรง(Singer Direct)	1
2	ระบบขายส่ง	1
3	ระบบเช่าซื้อ	1
4	นโยบาย และบริการที่คู่แข่งขันเสมอ	1
5	การพัฒนาสินค้าและบริการ และแนวโน้มการขยายตัวของคู่แข่ง	1
6	ความชัดเจนในวิสัยทัศน์ของบริษัทเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นแนวทางเดียวกันทั้งองค์กร	1
7	ความชัดเจนในแผนงานและกลยุทธ์ของฝ่ายขาย	1
8	ระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับเอกสารของบริษัทฯ เช่น F.200/1(รายงานการเก็บเงิน) F.200/2 (รายงานการขาย) F.128(การรัดควบคุมการเก็บเงิน/สต็อกการ์ด) F.410(ใบรับสินค้าไว้ทดลอง) F.121(ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษีอย่างย่อ)	1
9	กระบวนการผลิต	1
10	วัตถุดิบสำหรับการผลิตสินค้า	1
11	ดีไซน์และรูปลักษณะของสินค้า เช่น สี พื้นผิวและขนาด	1
12	คุณภาพ การใช้งานและความคงทนของสินค้า	1
13	ราคา และการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า	1
14	การแนะนำวิธีการใช้ และการซ่อมบำรุงในเบื้องต้น	1
15	การบริการหลังการขาย	1
16	การบริการซ่อมและการจัดหาอะไหล่	1
17	พฤติกรรมกรซื้อและสาเหตุที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้า	1
18	สภาวะการณ์ตลาดด้านเครื่องใช้ไฟฟ้า จักร	1
19	เทคนิคการแนะนำสินค้าใหม่	1
20	เทคนิคการจูงใจลูกค้าเพื่อซื้อสินค้า มากกว่า 1 ชิ้น	1
21	แต่งกายตามกฎระเบียบของบริษัทฯ	1
22	มนุษยสัมพันธ์ที่ดี สนทนากับลูกค้าด้วยถ้อยคำที่สุภาพ ถูกกาลเทศะ ไม่พูดแทรกหรือเถียงลูกค้า	1

สอบถามเกี่ยวกับระดับศักยภาพพนักงานขาย ของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)
กรณีศึกษาพื้นที่การขายเขต 6- นครราชสีมา (ต่อ)

ข้อ	ข้อความ	IOC
23	รักษาเวลา ตรงต่อเวลานัดหมายของลูกค้า จัดส่งสินค้าตรงตามนัด	1
24	ปฏิบัติงานตรงต่อเวลาที่บริษัทฯ กำหนด	1
25	ภูมิใจและรักอาชีพการขาย	1
26	การสื่อสารที่ดี เช่น สามารถสื่อสารด้วยความกระตือรือร้น ความ เชื่อมั่น การมองโลกในแง่ดี และความจริงใจ	1
27	การใช้ไวยากรณ์ และสรรพนามอย่างเหมาะสม	1
28	ความอดทน อดกลั้น ในการพบปะลูกค้าแม้ว่าจะใช้เวลานาน	1
29	ความกระตือรือร้น ไม่ย่อท้อแม้เจอปัญหาและอุปสรรค	1
30	มารยาทในการติดต่อลูกค้าและผู้บังคับบัญชา	1
31	สามารถทำให้ลูกค้ารู้สึกสะดุดใจ นำไปสู่ความสนใจ และเร่งเร้าให้ เกิดความต้องการเพื่อให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อ	1
32	ความเชื่อมั่นด้านคุณภาพสินค้าและภาพพจน์ของบริษัท	1
33	ศึกษาวิเคราะห์สภาวะการณ์ตลาดเช่าซื้อและตลาดขายตรงเพื่อเป็นข้อมูล ประกอบการวางแผนการขายล่วงหน้า	1
34	บุคคลในพื้นที่ จำชื่อลูกค้า เพื่อนร่วมงาน คนที่เรารู้จักและติดต่อ อยู่เสมอ	1
35	สามารถให้การฝึกอบรมแก่พนักงานขายที่รับเข้ามาใหม่	1
36	สามารถเป็นวิทยากรรับเชิญแก่เขตการขายอื่นได้	1
37	ทักษะและประสบการณ์ทางการขายสินค้าเงินผ่อน	1
38	ทักษะการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า โดยการวิเคราะห์หาสาเหตุของ ปัญหาอย่าง มีเหตุผลและสามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ	1
39	ทักษะในการเจรจาต่อรองกับลูกค้าและวิธีในการปิดการขายแบบชนะ- ชนะ	1
40	ทักษะในการปิดการขายได้ตรงตามเป้าหมายที่ฝ่ายขายกำหนดขึ้นในแต่ละ เดือน	1

ภาคผนวก จ
ค่าความเชื่อมั่นแบบสอบถาม

Reliability

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
KNOW1	145.0333	301.3437	.5701	.9623
KNOW2	145.2000	304.2345	.6530	.9614
KNOW3	145.1333	309.2920	.5409	.9620
KNOW4	145.2667	306.2023	.7197	.9611
KNOW5	145.1667	308.6954	.5614	.9619
KNOW6	145.0667	308.2713	.6611	.9614
KNOW7	145.1333	306.9471	.6430	.9615
KNOW8	145.1000	307.1276	.6431	.9615
KNOW9	144.9333	303.7885	.5606	.9621
KNOW10	145.2333	307.6333	.6009	.9617
KNOW11	145.3333	303.0575	.7447	.9609
KNOW12	144.9667	302.1713	.7964	.9607
KNOW13	145.0000	307.5172	.5285	.9621
KNOW14	145.0000	303.1724	.7400	.9609
KNOW15	145.0667	311.5816	.5002	.9621
KNOW16	144.9667	307.8264	.7414	.9612
KNOW17	145.0000	303.4483	.7288	.9610
KNOW18	145.1667	307.3851	.6180	.9616

KNOW19	144.9667	310.5851	.5348	.9620
KNOW20	145.0000	306.8276	.6379	.9615
ATT1	144.8000	306.5793	.7199	.9612
ATT2	144.8000	308.1655	.5899	.9617
ATT3	144.9000	308.1621	.6298	.9616
ATT4	144.8000	303.8897	.7209	.9611
ATT5	144.8667	305.4299	.7174	.9611
ATT6	144.9000	306.6448	.5975	.9617
ATT7	145.0333	305.4126	.6383	.9615
ATT8	145.0667	307.9954	.6143	.9616
ATT9	144.9333	304.7540	.6579	.9614
ATT10	144.9667	308.5851	.5756	.9618
SK1	144.8333	309.0402	.5323	.9620
SK2	144.9667	313.6885	.3540	.9628
SK3	145.3333	310.2989	.5336	.9620
SK4	145.0667	312.9609	.3939	.9626
SK5	145.1000	308.1621	.5974	.9617
SK6	145.2333	303.4264	.6817	.9612
SK7	145.1667	302.8333	.7101	.9611
SK8	145.1000	305.1276	.6773	.9613
SK9	145.1333	308.7402	.4887	.9623
SK10	145.1667	306.3506	.5756	.9618

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 30.0

N of Items = 40

Alpha = .9625

ภาคผนวก จ

หนังสือขอความอนุเคราะห์เพื่อเก็บข้อมูล

ประวัติย่อผู้วิจัย

ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อและนามสกุล	นางสาวชญานภรณ์ สุขวิเศษ
วัน เดือน ปีเกิด	22 มกราคม 2527
สถานที่เกิด	อำเภอเสนา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
สถานที่อยู่	252/24 ถนน เสนานาวิน 3 ตำบลเสนา อำเภอเสนา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13110
ตำแหน่ง	เจ้าหน้าที่แผนกทะเบียนสินค้า
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2544	มัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนจอมสุรางค์อุปถัมภ์ อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
พ.ศ. 2546	มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนจอมสุรางค์อุปถัมภ์ อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
พ.ศ. 2548	ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง โรงเรียนไทยอโยธยาบริหารธุรกิจ อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
พ.ศ. 2549	ปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐประศาสนศาสตร์) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
พ.ศ. 2553	ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (ยุทธศาสตร์การพัฒนา) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา