



รายงานผลการดำเนินงาน

โครงการบริการวิชาการ

กิจกรรม อบรมทักษะการประกอบอาชีพศิษย์เก่า

ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๓

ฝ่ายวิชาการและพัฒนานักศึกษา

วันที่ ๒๕ เดือน เมษายน ปี ๒๕๖๓

ผู้รับผิดชอบ

อาจารย์เบญญาดา เหล่าธนถาวร และทีมงาน

ฝ่ายงานจัดการศึกษา

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

โครงการบริการวิชาการ
กิจกรรม “อบรมทักษะการประกอบอาชีพแก่ศิษย์เก่า”

วัน ๒๕ เดือน เมษายน ปี ๒๕๖๓

ผู้รับผิดชอบโครงการ/กิจกรรม
(อาจารย์เบญญาดา เหล่าธนาถาวร)
หัวหน้าโครงการ/กิจกรรม

ผู้ตรวจสอบโครงการ/กิจกรรม.....
(อาจารย์ ดร.นิมารูณี หะยีวาเงาะ)
รองคณบดี ฝ่ายวิชาการและพัฒนานักศึกษา
คณะวิทยาการจัดการ

ผู้ตรวจสอบโครงการ.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นันทรัตน์ นามบุรี)
คณบดีคณะวิทยาการจัดการ

ฝ่ายวิชาการและพัฒนานักศึกษา
Academic and Student Affairs

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
ความเป็นมาและความสำคัญของโครงการ	๑
วัตถุประสงค์	๑
เครื่องมือวัดเพื่อตอบความสำเร็จของวัตถุประสงค์	๑
การดำเนินงานเพื่อตอบความสำเร็จของวัตถุประสงค์	๑
เป้าหมาย	๑
ตัวชี้วัดความสำเร็จ	๒
งบประมาณ	๒
ผลที่คาดว่าจะได้รับ/ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	๒
วิธีการดำเนินงาน	๒
ผลการดำเนินงานโครงการ/กิจกรรม	๓
สรุปผลการดำเนินการแต่ละหลักสูตร	๗
ปัญหาการดำเนินโครงการ/กิจกรรม	๑๖
ข้อเสนอแนะ	๑๖
ภาพเอกสารที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานโครงการ/กิจกรรม	๑๘
ภาพประกอบนวัตกรรม การดำเนินงานโครงการ/กิจกรรม	

ฝ่ายวิชาการและพัฒนานักศึกษา
Academic and Student Affairs

๑. ความเป็นมาและความสำคัญของโครงการ

คณะวิทยาการจัดการ จัดกิจกรรมอบรมให้แก่ศิษย์เก่า เพื่อ ส่งเสริม พัฒนาความรู้และทักษะอาชีพ อันจะนำไปสู่การสร้างอาชีพ สร้างรายได้ ให้กับศิษย์เก่าคณะวิทยาการจัดการ แต่เนื่องด้วยในปัจจุบันมีการระบาดของไวรัสโคโรน่า (COVID – ๑๙) ในหลายพื้นที่ จึงไม่สามารถจัดกิจกรรมที่รวมกลุ่มกันและควรหลีกเลี่ยงพื้นที่คนจำนวนมากตามมาตรการของกระทรวงสาธารณสุขและศูนย์ควบคุมโรค เพื่อให้เป็นไปตามมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรน่า (COVID – ๑๙) กิจกรรมปฐมนิเทศของนักศึกษา คณะวิทยาการจัดการ ในปีงบประมาณ ๒๕๖๓ จึงจัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์

๒. วัตถุประสงค์

- ๒.๑ เพื่ออบรมพัฒนาความรู้และทักษะการประกอบอาชีพเสริม เพิ่มทักษะเพื่อพัฒนาประสบการณ์ทางวิชาชีพและวิชาการให้กับศิษย์เก่าคณะวิทยาการจัดการ
- ๒.๒ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนการสร้างงานและอาชีพให้กับศิษย์เก่าคณะวิทยาการจัดการให้มีอาชีพเสริม เพิ่มรายได้แก่ตนเองและครอบครัว
- ๒.๓ เพื่อส่งเสริมให้ผู้เข้าร่วมโครงการได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ด้วยการเรียนรู้ทักษะวิชาชีพและสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการอบรมไปใช้ในการประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและครอบครัว

๓. เครื่องมือวัดเพื่อตอบความสำเร็จของวัตถุประสงค์

- ๓.๑ แบบทดสอบ pre – test และ post – test

๔. การดำเนินงานเพื่อตอบความสำเร็จของวัตถุประสงค์

- ๔.๑ จัดกิจกรรมอบรม ทำธุรกิจออนไลน์อย่างไรให้ปัง ในรูปแบบออนไลน์ในกลุ่มลับ Facebook

๕. เป้าหมาย

	รายละเอียด	การดำเนินงาน	ผลลัพธ์
เชิงปริมาณ	ร้อยละความพึงพอใจของศิษย์เก่าในการเข้าร่วมแต่ละกิจกรรม ไม่น้อยกว่า ๓.๕	ร้อยละ ๔.๒๑	<input checked="" type="checkbox"/> บรรลุ <input type="checkbox"/> ไม่บรรลุ
	รายละเอียด	การดำเนินงาน	ผลลัพธ์
เชิงคุณภาพ	ศิษย์เก่าแสดงออกถึงความรู้และความเข้าใจที่ได้รับการพัฒนาตามแต่ละกิจกรรมที่กำหนด	ผลการทำแบบทดสอบ หลังอบรมมีค่าเฉลี่ย ๔.๒๒	<input checked="" type="checkbox"/> บรรลุ <input type="checkbox"/> ไม่บรรลุ

๖. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

ตัวชี้วัด ผลลัพธ์	รายละเอียด	การดำเนินงาน	ผลลัพธ์
	ผลการทำแบบทดสอบของศิษย์เก่า หลังเข้าร่วมกิจกรรมมากกว่าเข้าร่วม กิจกรรม	ผลการทำแบบทดสอบ หลังอบรมมีค่าสูงกว่า ผลทดสอบก่อนอบรม ค่าเฉลี่ยก่อนอบรม ๓.๓๔ ค่าเฉลี่ยหลังอบรม ๔.๒๒	<input checked="" type="checkbox"/> บรรลุ <input type="checkbox"/> ไม่บรรลุ

๗. งบประมาณ

รายละเอียด	รับจัดสรร	เบิกจ่าย	ร้อยละ
หมวดค่าตอบแทน	๗,๒๐๐	๗,๒๐๐	๑๐๐
หมวดค่าใช้สอย	๕,๐๐๐	๕,๐๐๐	๑๐๐
หมวดวัสดุ	๑,๐๐๐	๑,๐๐๐	๑๐๐
รวม	๑๓,๒๐๐	๑๓,๒๐๐	๑๐๐

๘. ผลที่คาดว่าจะได้รับ/ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- ๘.๑ ศิษย์เก่าแสดงออกถึงความรู้และความเข้าใจที่ได้รับการพัฒนาตามแต่ละกิจกรรมที่กำหนด
- ๘.๒ ศิษย์เก่าได้รับทักษะความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจออนไลน์อย่างไรให้ปัง
- ๘.๓ ศิษย์เก่าสามารถนำความรู้จากการอบรมไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพได้

๙. วิธีการดำเนินงาน

- ๙.๑ การเตรียมงาน
- ๙.๑.๑ เตรียมการ/ประชุมทีมงาน
- ๙.๑.๒ ศึกษาและค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้องและสอดคล้องกับกิจกรรม
- ๙.๑.๓ สร้างแบบทดสอบเพื่อทำการประเมินกิจกรรม
- ๙.๒ ระหว่างการดำเนินโครงการ/กิจกรรม
- ๙.๒.๑ ดำเนินการกิจกรรมรูปแบบออนไลน์
- ๙.๒.๒ ตอบคำถามและให้คำแนะนำเพื่อเตรียมความพร้อมในการทำงาน
- ๙.๓ หลังการดำเนินโครงการ
- ๙.๓.๑ เขียนรายงานสรุป

๑๐. ผลการดำเนินงานโครงการ/กิจกรรม

วันที่ ๒๕ เมษายน ๒๕๖๓ ฝ่ายวิชาการและพัฒนานักศึกษาได้จัดกิจกรรมอบรมศิษย์เก่าออนไลน์ ในหัวข้อเขียน ทำธุรกิจออนไลน์อย่างไรให้ปัง โดยได้รับเกียรติจากคุณชาว์ฟ เด่นสุมิตรเป็นวิทยากรในการอบรมครั้งนี้ เนื่องด้วยเกิดการระบาดของไวรัสโคโรนา ๑๙ จึงได้จัดกิจกรรมครั้งนี้ในรูปแบบออนไลน์ เป็นการไลฟ์สดโดยวิทยากรในกลุ่มปิด ในการอบรมครั้งนี้มีศิษย์เก่าเข้าร่วมกิจกรรมอบรมครั้งนี้จำนวน ๑๕๓ คน

๑๐.๑ จากการจัดกิจกรรม มีศิษย์เก่าเข้าร่วมจำนวน ๑๕๓ คน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับที่	สาขาวิชา	จำนวนศิษย์เก่าที่เข้าร่วมกิจกรรม
๑	การจัดการ	๒๕
๒	การจัดการธุรกิจท่องเที่ยว	๑๐
๓	การตลาด	๒๕
๔	การบัญชี	๓๐
๕	การเงินการธนาคาร	๑๒
๖	คอมพิวเตอร์ธุรกิจ	๒๐
๗	ธุรกิจระหว่างประเทศ	๔
๘	นิเทศศาสตร์	๑๐
๙	วิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์และสื่อดิจิทัล	๖
๑๐	เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ	๑๑
		๑๕๓

๑๐.๒ ผลการทำแบบทดสอบก่อนและหลังเข้าร่วมกิจกรรม

ลำดับที่	หัวข้อประเมินก่อนอบรม	ค่าเฉลี่ย	หัวข้อประเมินหลังอบรม	ค่าเฉลี่ย
๑.	ก่อนเข้าร่วมอบรมท่านมีความรู้ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์อยู่ในระดับใด	๓.๓๓	หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๘
๒.	ก่อนเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์ในระดับใด	๓.๓๗	หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๐
๓.	ก่อนเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการโฆษณาสินค้าออนไลน์ในระดับใด	๓.๓๒	หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการโฆษณาสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๔
๔.	ก่อนเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้เข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าออนไลน์อยู่ในระดับใด	๓.๓๕	หลังเข้าร่วมการอบรมท่านสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจออนไลน์ของท่านได้	๔.๑๖
๕.	ก่อนเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้เข้าใจในการเลือกรูปสินค้าเพื่อใช้ในการทำธุรกิจออนไลน์อยู่ในระดับใด	๓.๓๔	หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้เข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๔
๖.	ค่าเฉลี่ยรวมความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์ก่อนอบรม	๓.๓๔	ค่าเฉลี่ยรวมความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์หลังอบรม	๔.๒๒

๑๐.๓ สรุปผลการประเมินความพึงพอใจต่อการจัดกิจกรรมรายด้าน ดังต่อไปนี้

๑.ด้านกิจกรรม		
๑. รูปแบบการจัดกิจกรรม	๔.๔๒	ระดับดี
๒. เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์	๔.๓๕	ระดับดี
๓. ความเหมาะสมของระยะเวลาในการอบรม	๔.๓๕	ระดับดี
๔. เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	๔.๓๒	ระดับดี
๕. ความพึงพอใจโดยรวมในการอบรมครั้งนี้	๔.๓๕	ระดับดี
๒.ด้านวิทยากร		
๑. การเตรียมตัว และบุคลิกภาพเหมาะสม	๔.๒๕	ระดับดี
๒. เนื้อหาที่นำเสนอมีความสอดคล้องกับหัวข้อที่อบรม/สัมมนา	๔.๒๗	ระดับดี
๓. การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน	๔.๑๘	ระดับดี
๔. ความสามารถในการอธิบายเชื่อมโยงเนื้อหา	๔.๑๙	ระดับดี
๕. มีความครบถ้วนของเนื้อหาในเวลาที่กำหนด	๔.๓๒	ระดับดี
๓. ด้านความรู้ความเข้าใจ/การนำไปใช้ประโยชน์		
๑. หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๘	ระดับดี
๒. หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๓๕	ระดับดี
๔.ภาพรวมแบบประเมินความพึงพอใจเฉลี่ย	๔.๓๑	ระดับดี

๑๑. สรุปผลดำเนินการแต่ละหลักสูตร

๑๑.๑ สาขาวิชาการจัดการ		
จำนวนศิษย์เก่าที่เข้าร่วม	๒๕	คน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์ก่อนอบรม	๓.๔๖	คะแนน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์หลังอบรม	๔.๓๖	คะแนน
ผลการประเมินกิจกรรม		
๑.ด้านกิจกรรม		
๑.๑ รูปแบบการจัดกิจกรรม	๔.๒๒	ระดับดี
๒ ๑.๒ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์	๔.๓๑	ระดับดี
๑.๓ ความเหมาะสมของระยะเวลาในการอบรม	๔.๓๘	ระดับดี
๑.๔ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	๔.๐๕	ระดับดี
๑.๕ ความพึงพอใจโดยรวมในการอบรมครั้งนี้	๔.๑๘	ระดับดี
๒.ด้านวิทยากร		
๒.๑ การเตรียมตัว และบุคลิกภาพเหมาะสม	๔.๐๕	ระดับดี
๒.๒. เนื้อหาที่นำเสนอมีความสอดคล้องกับหัวข้อที่อบรม/สัมมนา	๔.๓๖	ระดับดี
๒.๓ การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน	๔.๒๔	ระดับดี
๒.๔ ความสามารถในการอธิบายเชื่อมโยงเนื้อหา	๔.๑๔	ระดับดี
๒.๕ มีความครบถ้วนของเนื้อหาในเวลาที่กำหนด	๔.๓๒	ระดับดี
๓. ด้านความรู้ความเข้าใจ/การนำไปใช้ประโยชน์		
๓.๑ หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๓๘	ระดับดี
๓.๒ หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้า ออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๘	ระดับดี
๔.ภาพรวมแบบประเมินความพึงพอใจ	๔.๒๖	ระดับดี

๑๑.๒ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจท่องเที่ยว		
จำนวนศิษย์เก่าที่เข้าร่วม	๑๐	คน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์ก่อนอบรม	๓.๓๒	คะแนน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์หลังอบรม	๓.๙๐	คะแนน
ผลการประเมินกิจกรรม		
๑.ด้านกิจกรรม		
๑.๑ รูปแบบการจัดกิจกรรม	๔.๑๖	ระดับดี
๑.๒ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์	๔.๒๓	ระดับดี
๑.๓ ความเหมาะสมของระยะเวลาในการอบรม	๔.๓๑	ระดับดี
๑.๔ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	๔.๒๗	ระดับดี
๑.๕ ความพึงพอใจโดยรวมในการอบรมครั้งนี้	๔.๔๑	ระดับดี
๒.ด้านวิทยากร		
๒.๑ การเตรียมตัว และบุคลิกภาพเหมาะสม	๔.๑๙	ระดับดี
๒.๒ เนื้อหาที่นำเสนอมีความสอดคล้องกับหัวข้อที่อบรม/สัมมนา	๔.๒๘	ระดับดี
๒.๓ การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน	๔.๑๑	ระดับดี
๒.๔ ความสามารถในการอธิบายเชื่อมโยงเนื้อหา	๔.๓๑	ระดับดี
๒.๕ มีความครบถ้วนของเนื้อหาในเวลาที่กำหนด	๔.๐๒	ระดับดี
๓. ด้านความรู้ความเข้าใจ/การนำไปใช้ประโยชน์		
๓.๑ หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๒	ระดับดี
๓.๒ หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๘	ระดับดี
๔. ภาพรวมแบบประเมินความพึงพอใจ	๔.๒๕	ระดับดี

๑๑.๓ สาขาวิชาการตลาด		
จำนวนศิษย์เก่าที่เข้าร่วม	๒๕	คน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์ก่อนอบรม	๓.๒๑	คะแนน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์หลังอบรม	๔.๑๗	คะแนน
ผลการประเมินกิจกรรม		
๑.ด้านกิจกรรม		
๑.๑ รูปแบบการจัดกิจกรรม	๔.๒๔	ระดับดี
๑.๒ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์	๔.๒๖	ระดับดี
๑.๓ ความเหมาะสมของระยะเวลาในการอบรม	๔.๒๖	ระดับดี
๑.๔ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	๔.๓๒	ระดับดี
๑.๕ ความพึงพอใจโดยรวมในการอบรมครั้งนี้	๔.๔๓	ระดับดี
๒.ด้านวิทยากร		
๒.๑ การเตรียมตัว และบุคลิกภาพเหมาะสม	๔.๒๒	ระดับดี
๒.๒ เนื้อหาที่นำเสนอมีความสอดคล้องกับหัวข้อที่อบรม/สัมมนา	๔.๒๕	ระดับดี
๒.๓ การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน	๔.๑๑	ระดับดี
๒.๔ ความสามารถในการอธิบายเชื่อมโยงเนื้อหา	๔.๒๕	ระดับดี
๒.๕ มีความครบถ้วนของเนื้อหาในเวลาที่กำหนด	๔.๓๔	ระดับดี
๓. ด้านความรู้ความเข้าใจ/การนำไปใช้ประโยชน์		
๓.๑ หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๓๕	ระดับดี
๓.๒ หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๘	ระดับดี
๔. ภาพรวมแบบประเมินความพึงพอใจ	๔.๒๙	ระดับดี

๑๑.๔ สาขาวิชาการบัญชี		
จำนวนศิษย์เก่าที่เข้าร่วม	๓๐	คน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์ก่อนอบรม	๓.๒๓	คะแนน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์หลังอบรม	๔.๑๗	คะแนน
ผลการประเมินกิจกรรม		
๑.ด้านกิจกรรม		
๑.๑ รูปแบบการจัดกิจกรรม	๔.๓๑	ระดับดี
๑.๒ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์	๔.๒๑	ระดับดี
๑.๓ ความเหมาะสมของระยะเวลาในการอบรม	๔.๑๑	ระดับดี
๑.๔ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	๔.๐๗	ระดับดี
๑.๕ ความพึงพอใจโดยรวมในการอบรมครั้งนี้	๔.๓๙	ระดับดี
๒.ด้านวิทยากร		
๒.๑ การเตรียมตัว และบุคลิกภาพเหมาะสม	๔.๑๙	ระดับดี
๒.๒ เนื้อหาที่นำเสนอมีความสอดคล้องกับหัวข้อที่อบรม/สัมมนา	๔.๑๘	ระดับดี
๒.๓ การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน	๔.๑๗	ระดับดี
๒.๔ ความสามารถในการอธิบายเชื่อมโยงเนื้อหา	๔.๓๙	ระดับดี
๒.๕ มีความครบถ้วนของเนื้อหาในเวลาที่กำหนด	๔.๔๐	ระดับดี
๓. ด้านความรู้ความเข้าใจ/การนำไปใช้ประโยชน์		
๓.๑ หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๕	ระดับดี
๓.๒ หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๓๕	ระดับดี
๔. ภาพรวมแบบประเมินความพึงพอใจ	๔.๒๖	ระดับดี

๑๑.๕ สาขาวิชาการเงินและการธนาคาร		
จำนวนศิษย์เก่าที่เข้าร่วม	๑๒	คน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์ก่อนอบรม	๓.๐๗	คะแนน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์หลังอบรม	๔.๐๒	คะแนน
ผลการประเมินกิจกรรม		
๑.ด้านกิจกรรม		
๑.๑ รูปแบบการจัดกิจกรรม	๔.๒๗	ระดับดี
๑.๒ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์	๔.๑๙	ระดับดี
๑.๓ ความเหมาะสมของระยะเวลาในการอบรม	๔.๒๐	ระดับดี
๑.๔ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	๔.๓๕	ระดับดี
๑.๕ ความพึงพอใจโดยรวมในการอบรมครั้งนี้	๔.๔๔	ระดับดี
๒.ด้านวิทยากร		
๒.๑ การเตรียมตัว และบุคลิกภาพเหมาะสม	๔.๓๒	ระดับดี
๒.๒ เนื้อหาที่นำเสนอมีความสอดคล้องกับหัวข้อที่อบรม/สัมมนา	๔.๒๗	ระดับดี
๒.๓ การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน	๔.๑๑	ระดับดี
๒.๔ ความสามารถในการอธิบายเชื่อมโยงเนื้อหา	๔.๐๕	ระดับดี
๒.๕ มีความครบถ้วนของเนื้อหาในเวลาที่กำหนด	๔.๑๒	ระดับดี
๓. ด้านความรู้ความเข้าใจ/การนำไปใช้ประโยชน์		
๓.๑ หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๗	ระดับดี
๓.๒ หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๓๓	ระดับดี
๔. ภาพรวมแบบประเมินความพึงพอใจ	๔.๒๕	ระดับดี

๑๑.๖ สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ		
จำนวนศิษย์เก่าที่เข้าร่วม	๒๐	คน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์ก่อนอบรม	๓.๑๑	คะแนน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์หลังอบรม	๔.๐๘	คะแนน
ผลการประเมินกิจกรรม		
๑.ด้านกิจกรรม		
๑.๑ รูปแบบการจัดกิจกรรม	๔.๑๙	ระดับดี
๑.๒ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์	๔.๒๙	ระดับดี
๑.๓ ความเหมาะสมของระยะเวลาในการอบรม	๔.๒๘	ระดับดี
๑.๔ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	๔.๓๒	ระดับดี
๑.๕ ความพึงพอใจโดยรวมในการอบรมครั้งนี้	๔.๑๑	ระดับดี
๒.ด้านวิทยากร		
๒.๑ การเตรียมตัว และบุคลิกภาพเหมาะสม	๔.๒๔	ระดับดี
๒.๒ เนื้อหาที่นำเสนอมีความสอดคล้องกับหัวข้อที่อบรม/สัมมนา	๔.๒๓	ระดับดี
๒.๓ การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน	๔.๑๑	ระดับดี
๒.๔ ความสามารถในการอธิบายเชื่อมโยงเนื้อหา	๔.๓๕	ระดับดี
๒.๕ มีความครบถ้วนของเนื้อหาในเวลาที่กำหนด	๔.๒๑	ระดับดี
๓. ด้านความรู้ความเข้าใจ/การนำไปใช้ประโยชน์		
๓.๑ หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๓๕	ระดับดี
๓.๒ หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๔๔	ระดับดี
๔. ภาพรวมแบบประเมินความพึงพอใจ	๔.๒๙	ระดับดี

๑๑.๗ สาขาวิชาธุรกิจระหว่างประเทศ		
จำนวนศิษย์เก่าที่เข้าร่วม	๔	คน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์ก่อนอบรม	๓.๐๕	คะแนน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์หลังอบรม	๔.๒๐	คะแนน
ผลการประเมินกิจกรรม		
๑.ด้านกิจกรรม		
๑.๑ รูปแบบการจัดกิจกรรม	๔.๑๗	ระดับดี
๑.๒ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์	๔.๒๙	ระดับดี
๑.๓ ความเหมาะสมของระยะเวลาในการอบรม	๔.๓๔	ระดับดี
๑.๔ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	๔.๑๖	ระดับดี
๑.๕ ความพึงพอใจโดยรวมในการอบรมครั้งนี้	๔.๓๖	ระดับดี
๒.ด้านวิทยากร		
๒.๑ การเตรียมตัว และบุคลิกภาพเหมาะสม	๔.๑๘	ระดับดี
๒.๒ เนื้อหาที่นำเสนอมีความสอดคล้องกับหัวข้อที่อบรม/สัมมนา	๔.๓๗	ระดับดี
๒.๓ การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน	๔.๒๓	ระดับดี
๒.๔ ความสามารถในการอธิบายเชื่อมโยงเนื้อหา	๔.๒๘	ระดับดี
๒.๕ มีความครบถ้วนของเนื้อหาในเวลาที่กำหนด	๔.๑๗	ระดับดี
๓. ด้านความรู้ความเข้าใจ/การนำไปใช้ประโยชน์		
๓.๑ หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๓	ระดับดี
๓.๒ หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๓๕	ระดับดี
๔. ภาพรวมแบบประเมินความพึงพอใจ	๔.๒๙	ระดับดี

๑๑.๘ สาขาวิชานิติศาสตร์		
จำนวนศิษย์เก่าที่เข้าร่วม	๑๐	คน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์ก่อนอบรม	๓.๐๐	คะแนน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์หลังอบรม	๔.๑๐	คะแนน
ผลการประเมินกิจกรรม		
๑.ด้านกิจกรรม		
๑.๑ รูปแบบการจัดกิจกรรม	๔.๒๒	ระดับดี
๑.๒ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์	๔.๑๕	ระดับดี
๑.๓ ความเหมาะสมของระยะเวลาในการอบรม	๔.๓๕	ระดับดี
๑.๔ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	๔.๑๒	ระดับดี
๑.๕ ความพึงพอใจโดยรวมในการอบรมครั้งนี้	๔.๒๘	ระดับดี
๒.ด้านวิทยากร		
๒.๑ การเตรียมตัว และบุคลิกภาพเหมาะสม	๔.๒๓	ระดับดี
๒.๒ เนื้อหาที่นำเสนอมีความสอดคล้องกับหัวข้อที่อบรม/สัมมนา	๔.๓๕	ระดับดี
๒.๓ การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน	๔.๑๗	ระดับดี
๒.๔ ความสามารถในการอธิบายเชื่อมโยงเนื้อหา	๔.๒๒	ระดับดี
๒.๕ มีความครบถ้วนของเนื้อหาในเวลาที่กำหนด	๔.๑๕	ระดับดี
๓. ด้านความรู้ความเข้าใจ/การนำไปใช้ประโยชน์		
๓.๑ หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๓๒	ระดับดี
๓.๒ หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๓๓	ระดับดี
๔. ภาพรวมแบบประเมินความพึงพอใจ	๔.๒๖	ระดับดี

๑๑.๙ สาขาวิชาวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์และสื่อดิจิทัล		
จำนวนศิษย์เก่าที่เข้าร่วม	๖	คน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์ก่อนอบรม	๒.๗๐	คะแนน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์หลังอบรม	๔.๑๗	คะแนน
ผลการประเมินกิจกรรม		
๑.ด้านกิจกรรม		
๑.๑ รูปแบบการจัดกิจกรรม	๔.๑๒	ระดับดี
๑.๒ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์	๔.๓๔	ระดับดี
๑.๓ ความเหมาะสมของระยะเวลาในการอบรม	๔.๒๕	ระดับดี
๑.๔ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	๔.๑๑	ระดับดี
๑.๕ ความพึงพอใจโดยรวมในการอบรมครั้งนี้	๔.๓๓	ระดับดี
๒.ด้านวิทยากร		
๒.๑ การเตรียมตัว และบุคลิกภาพเหมาะสม	๔.๓๒	ระดับดี
๒.๒ เนื้อหาที่นำเสนอมีความสอดคล้องกับหัวข้อที่อบรม/สัมมนา	๔.๒๕	ระดับดี
๒.๓ การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน	๔.๒๗	ระดับดี
๒.๔ ความสามารถในการอธิบายเชื่อมโยงเนื้อหา	๔.๒๘	ระดับดี
๒.๕ มีความครบถ้วนของเนื้อหาในเวลาที่กำหนด	๔.๒๓	ระดับดี
๓. ด้านความรู้ความเข้าใจ/การนำไปใช้ประโยชน์		
๓.๑ หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๒	ระดับดี
๓.๒ หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๕	ระดับดี
๔. ภาพรวมแบบประเมินความพึงพอใจ	๔.๒๓	ระดับดี

๑๑.๑๐ สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ		
จำนวนศิษย์เก่าที่เข้าร่วม	๑๑	คน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์ก่อนอบรม	๓	คะแนน
ค่าเฉลี่ยความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์หลังอบรม	๔.๐๕	คะแนน
ผลการประเมินกิจกรรม		
๑.ด้านกิจกรรม		
๑.๑ รูปแบบการจัดกิจกรรม	๔.๑๒	ระดับดี
๑.๒ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์	๔.๒๗	ระดับดี
๑.๓ ความเหมาะสมของระยะเวลาในการอบรม	๔.๓๓	ระดับดี
๑.๔ เนื้อหาในการอบรมมีประโยชน์และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้	๔.๒๘	ระดับดี
๑.๕ ความพึงพอใจโดยรวมในการอบรมครั้งนี้	๔.๒๑	ระดับดี
๒.ด้านวิทยากร		
๒.๑ การเตรียมตัว และบุคลิกภาพเหมาะสม	๔.๓๑	ระดับดี
๒.๒ เนื้อหาที่นำเสนอมีความสอดคล้องกับหัวข้อที่อบรม/สัมมนา	๔.๒๔	ระดับดี
๒.๓ การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน	๔.๑๕	ระดับดี
๒.๔ ความสามารถในการอธิบายเชื่อมโยงเนื้อหา	๔.๒๔	ระดับดี
๒.๕ มีความครบถ้วนของเนื้อหาในเวลาที่กำหนด	๔.๑๑	ระดับดี
๓. ด้านความรู้ความเข้าใจ/การนำไปใช้ประโยชน์		
๓.๑ หลังเข้าร่วมการอบรมท่านมีความรู้ ความเข้าใจการทำธุรกิจออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๒๑	ระดับดี
๓.๒ หลังเข้าร่วมการอบรม ท่านมีความรู้ความเข้าใจ ในการขายสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้น	๔.๓๕	ระดับดี
๔. ภาพรวมแบบประเมินความพึงพอใจ	๔.๒๔	ระดับดี

๑๒. ปัญหาการดำเนินโครงการ/กิจกรรม
ไม่มี

๑๓. ข้อเสนอแนะ

ไม่มี

๑๔. ภาพเอกสารที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานโครงการ/กิจกรรม



กำหนดการ

กิจกรรมการอบรมศิษย์เก่าออนไลน์

วัน / เวลา	กิจกรรม
วันที่ ๒๕ เม.ย ๖๓ ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.	กิจกรรมการอบรมศิษย์เก่าออนไลน์ ในหัวข้อ “ทำธุรกิจออนไลน์อย่างไรให้ปัง” วิทยากรโดย คุณชาarif เต๋นสุมิตร
วันที่ ๒๖ เม.ย ๖๓ ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.	กิจกรรมการอบรมศิษย์เก่าออนไลน์ ในหัวข้อ “ทำธุรกิจออนไลน์อย่างไรให้ปัง” วิทยากรโดย คุณชาarif เต๋นสุมิตร (ต่อ)

ที่ อว ๐๖๓๘/ ๒๕๓๗๘

มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
อำเภอเมือง จังหวัดยะลา ๙๕๐๐๐

๑๗ เมษายน ๒๕๖๓

เรื่อง ขอเชิญเป็นวิทยากร

เรียน คุณชาриф เต็นสุมิตร

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการ จำนวน ๑ ฉบับ

ด้วยคณะกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา ได้กำหนดจัดกิจกรรมการอบรมศิษย์เก่าออนไลน์ ในหัวข้อ “ทำธุรกิจออนไลน์อย่างไรให้ปัง” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแนะแนวแหล่งงาน อาชีพ แหล่งศึกษาต่อ และเสริมทักษะความรู้ เทคนิค เพื่อจุดประกายความคิดในการประกอบอาชีพ ให้แก่ศิษย์เก่า คณะวิทยาการจัดการ ระหว่างวันที่ ๒๕ - ๒๖ เมษายน ๒๕๖๓ โดยผ่านแอปพลิเคชัน เฟสบุ๊คของคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

ในการนี้ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา เล็งเห็นว่าท่านเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ ในหัวข้อ “ทำธุรกิจออนไลน์อย่างไรให้ปัง” เป็นอย่างดี จึงขอเรียนเชิญท่านเป็นวิทยากรตามวัน ดังกล่าว และท่านสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ อาจารย์เบญญาดา เหล่าชนดาว หมายเลขโทรศัพท์ ๐๘๔-๘๗๗๖๑๒๘

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ธีรยุทธ มุเล็ง)

รองคณบดี รักษาการแทน

คณบดีคณะวิทยาการจัดการ ปฏิบัติราชการแทน

อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

คณะวิทยาการจัดการ

โทรศัพท์ ๐ ๗๓๒๙ ๙๖๓๐

โทรสาร ๐ ๗๓๒๙ ๙๖๓๑

๑๕. ภาพประกอบนวัตกรรม การดำเนินงานโครงการ/กิจกรรม

เริ่มไลฟ์สด
เวลา 09.00-10.00 น.

อบรมศิษย์เก่า วจก. มรย. ออนไลน์
ทำธุรกิจออนไลน์อย่างไรให้ปัง
วันเสาร์ที่ 25 เมษายน 2563

รับจำนวนจำกัด
ปิดรับสมัครเข้ากลุ่ม วันที่ 23 เมษายน 63

สแกนเข้ากลุ่มลับ

<https://bit.ly/2xpkZai>

วิทยากร
คุณชาриф เด่นสุมิตร

ฝ่ายวิชาการและพัฒนานักศึกษา

ฝ่ายวิชาการและพัฒนานักศึกษา
Academic and Student Affairs