

หัวข้อเรื่อง	ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ กับ การเข้าร่วมอบรมสัมมนา กรณีศึกษา ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน)
นักศึกษา	นางสาวสุดา ระพนาไพรวรรณ
อาจารย์ที่ปรึกษา	รองศาสตราจารย์นิพัทธ์ จิตรประสงค์
หลักสูตร	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สำหรับนักบริหาร
คณะ	บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีปทุม
พ.ศ.	2553

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ กับ การเข้าร่วมอบรมสัมมนา กรณีศึกษา ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) มีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้ประกอบการที่มีต่อการเข้ารับการอบรมสัมมนา
2. เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบและเนื้อหาหลักสูตรของการอบรมสัมมนา กับความสำเร็จของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในด้านต่างๆ
3. เพื่อเสนอรูปแบบ และเนื้อหาหลักสูตรที่เหมาะสมที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ สูงสุด

วิธีการดำเนินการศึกษาเป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) กลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ที่เข้ารับการฝึกอบรมและสัมมนาหลักสูตรต่างๆ จาก ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) จำนวน 65 คน (เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร) ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลเพื่อวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics Analysis) และสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) โดยใช้ สถิติไคสแควร์ ใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way Analysis of Variance) กับปัจจัยที่มีมากกว่าสองกลุ่มขึ้นไป ได้แก่ ผู้ประกอบที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ ลูกค้าย่อย A ซึ่งประสบความสำเร็จมาก ลูกค้าย่อย B ประสบความสำเร็จปานกลาง และลูกค้าย่อย C ประสบความสำเร็จเป็น อันดับท้ายสุด กรณีที่พบความแตกต่าง จะทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการแบบ LSD (Least Significance Difference) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% จะมีความสัมพันธ์กันหรือแตกต่างกัน ก็ต่อเมื่อค่า Sig. มีค่าน้อยกว่า 0.05ประมวลผลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ

ผลการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เคยทำโครงการก่อนมาเป็นลูกค้าธนาคาร และเคยเข้าร่วมอบรมสัมมนาที่อื่น โดยมีความถี่ในการเข้าร่วมอบรมสัมมนากับธนาคาร

1-3 เดือนครั้ง มากที่สุด และเหตุผลที่สนใจเข้าร่วมอบรมสัมมนากับธนาคารเพราะเนื้อหาหลักสูตรน่าสนใจ ส่วนหลักสูตรการอบรมสัมมนาที่ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจมากที่สุด คือการบริหารงาน การตลาดและงานขาย และระยะเวลาที่เหมาะสมที่สุดในการจัดอบรมสัมมนา คือ 1 วัน โดยผู้ตอบแบบสอบถามเลือกเข้าอบรมสัมมนาโดยพิจารณาเนื้อหาหลักสูตรเป็นอันดับแรก และพิจารณาวิทยากรเป็นลำดับถัดมา รูปแบบการอบรมสัมมนาที่ชอบมากที่สุดคือการฟังบรรยาย

นอกจากนี้ผลการทดสอบทางสถิติพบว่า ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ที่เข้ารับการอบรมประสบความสำเร็จทางธุรกิจมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ได้เข้ารับการอบรมอย่างมีนัยสำคัญ และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จแตกต่างกันให้ความสนใจในเนื้อหาหลักสูตรที่แตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมากสนใจหลักสูตรการบริหารงานก่อสร้างมากกว่า แต่รูปแบบการจัดอบรมสัมมนาแต่ละประเภทส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการไม่แตกต่างกัน