หัวข้อวิจัย : ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงานขายของบริษัทยาในประเทศไทย
ผู้วิจัย : นางสาวกิ่งแก้ว พรอภิรักษสกุล
หน่วยงาน : คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม
ปีที่พิมพ์ : พ.ศ. 2560

## บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงานขายของบริษัทยาในประเทศไทย” ในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยส่วนบุคคลของพนักงานขายที่มีต่อผลการปฏิบัติงานของพนักงานขายของบริษัทยาในประเทศไทย และเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ในการนำเทคโนโลยีทางการขายมาใช้และปัจจัยทางด้านคุณลักษณะของพนักงานขายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงานขายของบริษัทยาในประเทศไทย โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ พนักงานขายของบริษัทยาในประเทศไทยที่เป็นสมาชิกของสมาคมผู้วิจัยและผลิตเภสัชภัณฑ์ จำนวน 400 คน ส่วนเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล คือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบสมมุติฐานใช้สถิติ t-test สถิติ F-test และการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์ (Correlation) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสถิติเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์

ผลงานวิจัยพบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มากกว่าเพศชาย มีอายุระหว่าง 26 – 30 ปี สถานภาพโสด อายุการทำงานในบริษัท 1 – 5 ปี มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมยา 1 – 5 ปี และมีการศึกษาสูงสุดในระดับปริญญาตรี ส่วนปัจจัยการนำเทคโนโลยีทางการขายมาใช้ของพนักงานขายส่วนใหญ่จะเป็นการใช้เทคโนโลยีทางการขายช่วยให้ทำงานได้ง่ายขึ้น ส่วนปัจจัยทางด้านคุณลักษณะของพนักงานขาย ส่วนใหญ่จะเป็นการให้กำลังใจตนเองเสมอเพื่อให้พยายามอย่างดีที่สุด และปัจจัยผลการปฏิบัติงานเชิงพฤติกรรมของพนักงานขาย ส่วนใหญ่จะเป็นการมีความเข้าใจในความต้องการและข้อกังวลที่แท้จริงของลูกค้า ทั้งนี้สรุปได้ว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงานขายมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านคุณลักษณะของพนักงานขาย

ผลการทดสอบสมมุติฐาน พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลของพนักงานขายของบริษัทยาอันประกอบด้วยเพศ อายุ สถานภาพ อายุงานทั่วไป อายุงานที่ขายยา และการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อการปฏิบัติงานของพนักงานขายของบริษัทยาในประเทศไทยแตกต่างกัน และปัจจัยทางด้าน

SPU CHONBURI

เทคโนโลยี กับ ปัจจัยทางด้านคุณลักษณะของพนักงานขายของบริษัทยามีความสัมพันธ์ต่อการปฏิบัติงานของพนักงานขายของบริษัทยาในประเทศไทยแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

**คำสำคัญ** : **พนักงานขายปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน**

SPU CHONBURI

| | | |
|---|---|---|
| Research Title | : | Factors that Affect the Performance of Salesperson Pharmaceutical Company in Thailand |
| Name of Researcher | : | Miss. Kingkeaw Pornapiraksakul |
| Name of Institution | : | Business Administration Sripatum University |
| Year of Publication | : | B.E. 2560 |

## ABSTRACT

This study of “Factors that Affect the Performance of Salesperson Pharmaceutical company in Thailand ” the objective of this research was to study the relationship of individual factors of sales on the performance of sales representatives of pharmaceutical companies. Thailand And to examine the relationships in the technology used and the sales of the features of the sales staff in order to enhance the performance of sales representatives of pharmaceutical companies in India. The sample used in this study were employees of a pharmaceutical company in India that are members of the Pharmaceutical Research and Manufacturers of 400 people used a questionnaire to collect data. The statistical analysis was the percentage, average, standard deviation. Statistical hypothesis testing using t-test statistics F-test and correlation analysis. (Correlation) using the statistical package for social science research.

Research result reveals that most are female More than males Aged between 26-30 years old, single, working in the company 1-5 years of experience in the pharmaceutical industry 1-5 years and have the highest education at the undergraduate level. The factors leading technology sales to the sales staff. Most of the sales technology makes work easier. The essential characteristics of the salesperson. Most will encourage their customers to try our best. And behavioral factors on the performance of the sales staff. Most will have an understanding of the real needs and concerns of clients. It concludes that the factors affecting the efficiency in the operations of most salespeople are the characteristics of a salesman.

Hypothesis is Sales of personal factors, including gender, age, marital status, age, pharmaceutical companies generally. The old pharmacy And the different affects the performance of sales representatives of pharmaceutical companies in different ways. And factors, technological factors, the characteristics of the company's pharmaceutical sales are related to the

SPU CHONBURI

performance of sales representatives of pharmaceutical companies in different ways, the significance level 0.05

**Keywords** : Salesperson , Factors that Affect the Performance of Salesperson

SPU CHONBURI